

«يونوبيا للعقارات» تكشف عن فرص استثمار واعدة

معرض الفرص العقارية يستقطب شريحة واسعة من المستثمرين



كشفت فعاليات «معرض الفرص العقارية»، الذي تنظمه شركة «يونوبيا» للعقارات عن قائمة من المشاريع العقارية المتميزة في عدد من الدول التي تشهد استقطاباً في مجال الاستثمار العقاري، وفي مقدمتها: بريطانيا، وكندا، تركيا، وأمريكا، وإسبانيا، واليوسنة، ودبي، والبحرين، وسلطنة عمان، ويعد المعرض الذي أقيم أمس في فندق شيراتون الدوحة والممتد حتى 28 فبراير الجاري، الأول من نوعه في قطر الذي تنظمه الشركة العقارية، وتقدم من خلاله فرصاً استثمارية في أكثر من عشر دول عربية وعالمية، تحت مظلة واحدة.

العربية للعقارات، يعتبر «معرض الفرص العقارية» الذي تنظمه شركة «يونوبيا» منصة مثالية للتعريف بالسوق العقاري في سلطنة عمان وفرص الاستثمار المتميزة من خلال شركتنا المتخصصة في التطوير العقاري بمنطقة صلالة، وعرض فرص وخدمات متميزة، ويعد المشروع الذي تقدمه، من خلال المعرض للمستثمر القطري، ذا مواصفات متميزة وبمعد عوائد استثمار سنوية تصل إلى 7% كما أكد السيد عبدالله أن الاستثمار في سلطنة عمان يشهد دعماً حكومياً انطلاقاً من توجهاتها نحو تنوع مصادر الدخل، وفي مقدمتها دعم الاستثمار بالقطاع العقاري والسياحي والتجاري بشكل عام، وهذا التوجه ملموس على الأرض من خلال التنسيب المقدمة من الحكومة، حيث تم تأسيس مديرية خاصة العمارة للتطوير العقاري، بدأت خلال سنة أنشئت في وزارة الإسكان اسمها «المديرية العامة للتطوير العقاري»، بدأت خلال سنة بمساعدة بعض التوصيات الجديدة التي تشرح كيفية تنظيم عملية التسويق والتمسك في هذه المجمعات، وتمت صياغة مساهمات وضوابط في مختلف التفاصيل، حيث بدأت المديرية بتطبيق التطوير العقاري أيضاً الجمعية العقارية سابقاً، ولكن متابعتها بدأت الآن في مجال في السوق العمانية، والتي تشكل نقطة تجمع لجميع العقاريين لتدريس التحديات التي تواجه السوق ورفعتها إلى الجهات المختصة للتصريح.

وشهدت الفترة الأخيرة إقبالاً جدياً للاستثمار العقاري في مشاريع كبيرة بالسلطنة، من قبل المستثمر القطري على مستوى الشركات والأفراد وما نحن كشركة ننتفع على السوق القطرية، بالتعاون مع شركة «يونوبيا» لتسويق

في الوقت الحالي، نتيجة انسحاب بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، وهبوط سعر العملة، الأمر الذي يشكل عامل جذب للشريحة كبيرة من المستثمرين العالميين، ومن ضمنهم المستثمر القطري، باعتبارها فرصة مثالية للشراء، فسعر العقار في بريطانيا يتراوح بين 15 - 20% بسبب نزول أسعار الصرف الأمر الذي جعل السوق البريطانية تحتل نسبة 60% من حجم أعمال الشركة، وهذه النسبة زادت بعد موضوع الانسحاب والتخفيض العملة. فالشريحة التي دخلت السوق البريطانية باقت أكثر، والاستثمار القطري من حجم أعمال الشركة في بريطانيا تجاوز الـ 60%.

وأوضح السيد محمد فرغلي نائب أن الشركة أخذت على عاتقها التدقيق في المشاريع التي تمثلها في الدوحة، وهي مدققة بشكل كافة حقوق المستثمر، حيث إننا نختار مطورين لهم ثقل ومعروفين بالتزامهم، فعند التعامل في بيئة عالمية نوصي عملائنا بضرورة وجود ممثل قانوني لديهم، ومهام يصعب المراجعة القانونية في الشراء وتحويل حواجز كثيرة، أهمها حاجز اللغة، نعمل كشركة على ترتيب كافة الأمور كتكليف محامين، والتفاهم مع المطورين وتقديم كافة أشكال الدعم الخاصة بالأمور الروتينية كالأوراق، والطلبات، والتصايف المتعلقة بالشراء والتسجيل، ومحاولة لتقليل المضاربات قدر الإمكان فمعد بداية عملية التعاقد وصولاً إلى الاستلام وجميع الإجراءات تتم في المكتب بالدوحة، وهذا يعتبر ضماناً كبيراً للمستثمرين، وهذا ما نقوم به على مدار السبعة سنوات الماضية، وهي استراتيجيتنا الثابتة.

منصة مثالية في حين قال السيد عبدالله عبدوس آل حفيظ الرئيس التنفيذي لشركة الثقة



محمد فرغلي ثابت: المعرض يكشف عن مشاريع حصرية تطرح للمرة الأولى أمام المستثمر القطري



وليد القدومي: «يونوبيا للعقارات» تمكنت من بناء قاعدة واسعة من العملاء في قطر

التنفيذي للمجموعة السيد محمد فرغلي، نائب، أن التوقيت مرتبط بتوفر الفرص الاستثمارية، حيث يتم الترتيب له على هذا الأساس للكشف عن المشاريع والفرص التنسيقية الجديدة، اليوم يتضمن المعرض مشاريع حصرية تطرح للمرة الأولى وتقدمها يمثل للمستثمر القطري فيمة مضافة.

وأضاف السيد ثابت أن المعرض يعطي العديد من الأسواق التي تحظى بإقبال كبير من جهة المستثمر القطري وفي مقدمتها السوق البريطانية، وهذا الطلب يشهد زيادة

حجم مبيعاتنا في برمنجهام -خلال فترة قصيرة لا تتعدى 3 أشهر- 15 مليون إسترليني، ومن خلال معرضنا الحالي نسعى إلى تقديم العديد من الخيارات ضمن هذه المنطقة وغيرها من المناطق خارج العاصمة البريطانية، والتي تنصف بأسعارها العالية، من خلال باقة المشاريع الموزعة في عدد من المدن البريطانية ذات العوائد الجيدة.

فرص استثمارية
وحول توقيت إطلاق المعرض أكد المدير

الدوحة العرب

بأبي المعرض في إطار حرص الشركة على توفير محفظة متنوعة من المشاريع التي تتوافق مع إكبات مختلف الشرائح الموجودة، وليس فقط فرص الاستثمار التقليدي، خاصة أن المشروعات التي تم الكشف عنها تتراوح بين عادية وفاخرة.

مشاريع جديدة

وفي هذا الإطار أكد السيد وليد القدومي العضو المنتدب لمجموعة «يوب العقارية» ومجموعة «يونوبيا للعقارات» أن الشركة منذ تأسيسها عام 2010 في قطر تمكنت من بناء قاعدة واسعة من العملاء فضلاً عن السعة الطيبة والنقطة التي تحققت من خلال باقة الخدمات التي توفرها لعملائها وجاء هذا المعرض تكريماً لتلك العلاقة المميزة من خلال تقديم مشاريع جديدة وفرص استثمارية عقارية مميزة ذات مواقع استراتيجية وأسعار وتنسيب مناسبة، بالإضافة لما تحققة هذه المشاريع من عوائد جيدة سواء على العائد السنوي أم على ارتفاع قيمة العقار عاماً بعد عام، إضافة إلى كافة الضمانات المطلوبة، سواء في مرحلة الاختيار أو الشراء أو في مرحلة إنهاء التعاقد أو خدمات ما بعد البيع.

وأضاف السيد القدومي أن تركيز المعرض على السوق البريطانية بمثابة ترجمة عملية للخلاقة التاريخية التي تربط منطقة الخليج العربي بالملكة المتحدة، حيث شهدت حركة الاستثمار العقاري القطرية تجاه السوق البريطانية نمواً ملحوظاً بعد عام 2008، نتيجة توفر العديد من العوالمات في مقدمتها التوجه الحكومي نحو السوق البريطانية، وزيادة حجم الاستثمارات القطرية في المملكة المتحدة بمختلف المجالات، حيث وصل





يقدم فرصا استثمارية في أكثر من 10 دول

مجموعة يوتوبيا تفتتح معرض الفرص العقارية الخاص بشيراتون الدوحة

محمد فرغلي : الأول من نوعه في قطر يقدم مشاريع متنوعة



متابعة : محمد السيد محمد
تم افتتاح معرض
الفرص العقارية الخاص
الذي تنظمه مجموعة
يوتوبيا للعقارات بفندق
شيراتون الدوحة
ويستمر حتى 28 فبراير
الجاري.

حضر حفل الافتتاح
لضيف من رجال الأعمال
والمستثمرين القطريين
والمسؤولين التنفيذيين
للشركة .

وقد شهد المعرض
اقبالا جيدا منذ الافتتاح
واهتماما كبيرا من
المستثمرين القطريين
بالمشاريع والفرص
المطروحة .

وقال السيد محمد

فرغلي المدير التنفيذي : إن

المعرض يمثل فرصة جيدة

للالقاء بشريحة جيدة من

عملائنا حيث تقدم نخبة

من الفرص العقارية المنتقاه

لهم من عدة دول مختلفة

تضم للمرة الأولى وجهات

جديدة بالوق العقاري مثل

أمريكا - إسبانيا - البوسنة

وكندا حيث تطرح مجموعة

يوتوبيا فرصاً متنوعة يتوفر

فيها مقومات استثمارية

كبرى تتعلق بنمو الأصول أو

العوائد الإيجارية المرتفعة.

وأضاف فرغلي : إن هذا

المعرض يعد الأول من

نوعه في قطر حيث يقدم

فرصاً استثمارية أكثر من

عشرة دول متنوعة ما

بين بريطانيا وكندا فنحن

نيسر للعملاء التعامل مع

العديد من الجهات وعندما

تبدأ عملية التعاقد يتم عن

إقبال كبير من المستثمرين القطريين على شراء العقارات البريطانية

فتحنا فرصا جديدة للاستثمار العقاري خارج لندن

العقاري وهناك إقبال جيد
من العملاء القطريين على
شراء العقارات والشراء في
المنتجعات السياحية.

وقالت السيدة اليسيا
سيفيرا المدير الشريك
بمشاريع ولايتي ميامي
وفلوريدا : إن ميامي هي
دبي أمريكا حيث تمثل

نقطة تجمع لجنوب أمريكا
هذا إلى جانب وجود
مؤسسة تقوم بإدارة هذه
العقارات بعائد استثماري

ونحن نعطي عوائد تصل
إلى 7% في حالة امتلاك
العقار بالإضافة إلى أن
الطقس المعتدل في صلاله

طوال العام الأمر الذي
يجذب راغبي الاستثمار
الوصول إليها.

هذا المعرض المهم بسلسلة
مشاريع حسب المواصفات
الموجودة في صلاله فمثلاً
لدينا منطقة تجارية مكتملة
بها مول تجاري يخدم
السكان وطابق ميزانين
يخدم المكاتب وهناك
خمس طوابق سكن فندقي
بمواصفات فندقية.

هذا إلى جانب وجود
مؤسسة تقوم بإدارة هذه
العقارات بعائد استثماري
ونحن نعطي عوائد تصل
إلى 7% في حالة امتلاك
العقار بالإضافة إلى أن
الطقس المعتدل في صلاله

طوال العام الأمر الذي
يجذب راغبي الاستثمار
الوصول إليها.



طريقنا وهذا فيه أمان
كبير وضمان للعملاء وهذا
ما نقوم بعمله على مدى 7
سنوات الماضية.

وأوضح إن نسبة الإقبال
من السوق القطري على
العقارات في بريطانيا بلغت
60% حيث أن المبيعات
في زيادة مستمرة من
خلال شريحة جيدة تفضل
الشراء في بريطانيا خاصة

أننا قمنا بخلق فرص
عقارية خارج لندن ولذلك
في حملتنا الترويجية
لعام 2017 نقول فيها إن

بريطانيا ليست لندن إنما
هناك مشاريع عديدة في
مدن أخرى.

في مشاريع سكنية وتجارية
بمدينة صلاله ونشارك في

: نحن شركة تطوير عقاري
في سلطنة عمان متخصصة

التنفيذي لشركة الثقة
للعقارات من سلطنة عمان

وقال السيد عبدالله
عيدروس آل حفيظ الرئيس



يختتم اليوم بطرح مشروعات حضرية فرص استثمار واعدة في «معرض الفرص العقارية»



فرص استثمارية في أكثر من عشر دول عربية وعالمية تحت مظلة واحدة. ويأتي المعرض في إطار حرص الشركة على توفير محفظة متنوعة من المشاريع التي تتوافق مع إمكانيات مختلف الشرائح الموجودة وليس فقط فرص الاستثمار التقليدي، بخاصة أن المشروعات التي تم الكشف عنها تتراوح بين عادية وفاخرة.

تختتم اليوم فعاليات «معرض الفرص العقارية» الذي تنظمه شركة «يوتوبيا» للعقارات وكشفت خلاله المجموعة عن قائمة من المشاريع العقارية المتميزة في عدد من الدول التي تشهد استقطاباً في مجال الاستثمار العقاري وفي مقدمتها بريطانيا وكندا وتركيا وأمريكا وإسبانيا واليونان ودي البرين وسلطنة عمان. ويعد المعرض الذي أقيم أمس في فندق شيراتون الدوحة والممتد حتى 28 فبراير الجاري، الأول من نوعه في قطر الذي تنظمه الشركة العقارية وتقدم من خلاله



المشاركين في المعرض مع قيادات يوتوبيا وتوب

في هذا الإطار أكد السيد وليد القدومي العضو المنتدب لمجموعة توب العقارية ومجموعة يوتوبيا للعقارات أن المعرض شهد إقبالاً كبيراً من المستثمرين والراغبين في الاستثمار العقاري في مختلف المشاريع، وقال: «يستمر المعرض حتى اليوم 28 فبراير في العاشرة مساءً ونشوق تواصل الإقبال حتى اللحظة الأخيرة لاقتناص الفرص».

وأشار القدومي إلى أن الشركة منذ تأسيسها في العام 2010 في قطر تمكنت من بناء قاعدة واسعة من العملاء، فضلاً عن السمعة الطيبة والموثوقة التي تحققت من خلال باقة الخدمات التي توفرها لعملائها، وجاء هذا المعرض تكريماً لتلك العلاقة المميزة من خلال تقديم مشاريع جديدة وفرص استثمارية عقارية مميزة ذات مواصفات استثمارية وأسعار وتسهيلات مناسبة بالإضافة لما تحققة هذه المشاريع من عوائد جيدة سواء على العائد السنوي أو على ارتفاع قيمة العقار عاماً بعد عام إضافة إلى كافة الضمانات المطلوبة سواء في مرحلة الاختيار أو الشراء أو في مرحلة إنهاء التعاقد أو خدمات ما بعد البيع.

على أنه هذا الأساس للكشف عن المشاريع والفرص التسويقية الجديدة، واليوم يتضمن المعرض مشاريع حضرية تطرح للمرة الأولى وتقديمها يمثل للمستثمر القطري قيمة مضافة.

وأضاف السيد ثابت، أن المعرض في مشاريعه المطروحة تغطي العديد من الأسواق التي تحظى بإقبال كبير من جهة المستثمر القطري وفي مقدمتها

وليد القدومي: يوتوبيا للعقارات تمكنت من بناء قاعدة واسعة من العملاء في قطر

محمد فرغلي ثابت: المعرض يكشف عن مشاريع حضرية تطرح للمرة الأولى أمام المستثمر القطري

ضمان كبير للمستثمرين وهذا ما نعمله على مدار السبع سنوات الماضية وهي إستراتيجيةنا الثابتة.

منصة مثالية

في حين قال السيد عبد الله عبيدروس آل حفيظ الرئيس التنفيذي لشركة الثقة العربية للعقارات يعتبر «معرض الفرص العقارية» الذي تنظمه شركة يوتوبيا منصة مثالية للتعارف بالسوق العقاري في سلطنة عمان وفرص الاستثمار المميزة من خلال شركتنا المتخصصة في التطوير العقاري في منطقة صلالة وعرض فرص وخدمات متميزة، ويعد المعرض الذي نقدمه من خلال العرض للمستثمر القطري ذا مواصفات متميزة وعوائد استثمار سنوية تصل إلى 7%.

كما أكد السيد عبد الله أن الاستثمار في سلطنة عمان يشهد دعماً حكومياً انطلاقاً من توجهاته نحو تنوع مصادر الدخل وفي مقدمتها دعم الاستثمار في القطاع العقاري والسياحي والتجاري بشكل عام وهذا التوجه ملموس على الأرض من خلال التسهيلات المقدمة من الحكومة حيث تم تأسيس مديرية خاصة أنشئت في وزارة الإسكان أسماها المديرية العامة للتطوير العقاري بدأت خلال سنة صياغة بعض التوصيات الجديدة والتي تشرح كيفية تنظيم عملية التسويق والتكامل في هذه المجمعات وتم صياغة مساهمات وضوابط في مختلف

الخصائص حيث بدأت المديرية بتطبيق هذه القوانين بالمرجع القوانين الموجودة سابقاً ولكن مناهجها وتطبيق بدأت الآن في مجال التطوير العقاري أيضاً الجمعية العقارية في السوق العماني والتي تشكل نقطة تجمع لجميع العقاريين لتدرس التحديات التي تواجه السوق ورفعها إلى الجهات المختصة للتشريع فالتنسيق بيننا وبين الجهات الحكومية في هذا الشأن دائماً قد شهدت الفترة الأخيرة إقبالاً جيداً لاستثمار العقاري مشاريع كبيرة في سلطنة عمان ومن قطر على مستوى الشركات والأفراد وما نحن كشركة نفتح على السوق القطري بالتعاون مع شركة يوتوبيا للتسويق العقاري ونحن نتميز عن الغير في بعض الخدمات المقدمة وفي مقدمتها إدارة العقار ما بعد الاستلام وليس فقط التسويق أو البيع.

التدقيق في المشاريع التي تمثيلها في الدوحة ومدققة بشكل كافٍ حقوق المستثمر حيث أننا نخترط مطورين لهم نقل ومعروفين بالتزامهم، فعند التعامل في بيئة عالمية نوصي عملاءنا بضرورة وجود ممثل قانوني لديهم ومحامي يصيغ المرجعية القانونية في الشراء وتحويل الأموال والبحث الأمور جميعها ويسبب حواجز كثيرة أهمها حاجز اللغة تجعل كشركة على ترتيب كافة الأمور من خلال الشركة كتكليف محامين والتفاهم مع المطورين وكافة أشكال الدعم الخاص بالأمور الروتينية كالأوراق والطلعات والنصائح المتعلقة بالشراء والتسجيل ومحاولة تقليل المصاريف قدر الإمكان، فمنذ بداية عملية التعاقد وصولاً إلى الاستلام وجميع الإجراءات تتم في المكتب في الدوحة وهذا يعتبر

السوق البريطانية وهذا الطلب يشهد زيادة في الوقت الحالي نتيجة ظروف الانسحاب البريطانية من الاتحاد الأوروبي وهبوط سعر العملة، الأمر الذي شكل عامل جذب لشريحة كبيرة من المستثمرين العالميين ومن ضمنهم المستثمر القطري باعتبارها فرصة مثالية للشراء بسعر الغار هبط بنسبة تتراوح بين 15% إلى 20% بسبب نزول أسعار الصرف الأمر الذي جعل السوق البريطاني يحتل نسبة 60% من حجم أعمال الشركة وهذه النسبة زادت بعد موضوع الانسحاب وانخفاض العملة فالشريحة التي دخلت السوق البريطانية باتت أكثر الاستثمار القطري من حجم أعمال الشركة في بريطانيا بلغ تجاوز الـ 60% وأوضح السيد محمد فرغلي ثابت، أن الشركة أخذت على عاتقها



(تصوير عمرو دياب)

جانبا من المعرض



تستضيفه العاصمة إلى نهاية فبراير الجاري

10 دول تستعرض 30 مشروعاً في معرض «الفرص العقارية»

دقيقة، ويمكن تملك فيها بيت كامل من دور إلى 3 أدوار، يتراوح سعره ما بين 300-700 ألف جنيه إسترليني، وأصبح الشراء في تلك المناطق بالنسبة للعديد من الخليجيين ليس فقط للاستثمار بل للعيش مع ارتفاع عدد مرات الزيارة، وخاصة من اشترى البيت للعائلة ومن يريد أن يقضي الوقت.

صلاة وميامي

والتقت «لوسيل» بعبد الله عيدروس آل حفيظ الرئيس التنفيذي لشركة الثقة العربية للعقارات الذي صرح بأن شركتهم تعرض خلال مشاركتها بمعرض الفرص العقارية مشروعاتها في مدينة صلالة، وتشترك الشركة بمشروع مجمعات سكنية منها فيلات وغيرها ويعتبر ضمن سلسلة مشاريع، ويتمتع بمواصفات جيدة من خلال تواجده في صلالة وهو أول مشروع مكتمل بخدماته مثل المركز التجاري وأيضاً المكاتب الإدارية المفتوحة و5 أدوار عبارة عن سكن فندقي، مضيفاً أن صلالة تلقى رواجاً في السوق الخليجي نظراً للمناخ الجيد الذي تتمتع به المدينة خلال شهور الصيف واعتدال مناخها والمناطق الخضراء والمناظر الطبيعية الخلابة بالمدينة.

أما اليسيا سرفير المدير الشريك بإحدى الشركات العقارية في مدينة ميامي الأمريكية المشاركة بالمعرض قالت إن الشركة تقدم فرصاً استثمارية وعقارية في مدينة ميامي التي تتوسط أمريكا وتعد حلقة وصل داخل الولايات المتحدة الأمريكية، كما أنها تعد بمثابة المصيف الرئيسي هناك، وتتمتع بالشواطئ والمراكز السياحية والثقافية والفنية المتنوعة، وقدرت العوائد على الوحدات التي تقع على المحيط مباشرة بنسبة 10% سنوياً أمام الوحدات غير المطلة فيبلغ متوسط العوائد بها نحو 5% سنوياً.



لقطة جماعية لمسؤولي الشركات المشاركة في المعرض

لسوق تاريخي

من جانبه قال وليد القدومي، العضو المنتدب لشركة يوتوبيا للعقارات: إن السوق البريطاني سوق تاريخي وارتباط منطقة الخليج به ارتباط تاريخي وهناك تفضيل دائم للاستثمار في العقار البريطاني من قبل المستثمرين والأفراد الخليجيين، وما شجع هذا التوجه هو التواجد الحالي للعديد من الشركات الكبرى القطرية والحكومية داخل القطاع العقاري البريطاني، خاصة بعد عام 2008 بعد أن ظهرت استثمارات ضخمة في العقارات البريطانية والعديد من القطاعات في الاقتصاد البريطاني وهو ما شجع نحو مزيد من الإقبال على قطاع العقار البريطاني. وأوضح القدومي أن التوجه الحالي أخذ منحى جديداً خلال السنوات الخمس الماضية من خلال نجاح شركة يوتوبيا للعقارات في خلق سوق جديد داخل قطاع العقارات البريطاني، يتمثل في إقبال شريحة كبيرة على مناطق جديدة في بريطانيا مثل منطقة ميلتون كينز التي تبعد عن لندن 32

الشركة منذ نشأتها. وبالنسبة لاختيار توقيت المعرض قال فرغلي إن اختيار توقيت المعرض جاء بعد احتمال عدد من الفرص المتكاملة في عدد من البلدان حول العالم، وذلك لضمان توفر العديد من الفرص المتنوعة أمام زواره، وكلها مشاريع تطرح لأول مرة في الدوحة. وأكد أن التركيز على السوق الإنجليزي يعود لأنه يعد من الأسواق التقليدية في قطر، بالإضافة إلى أن الإقبال عليه ارتفع مع تراجع صرف الجنيه الإسترليني، مما جذب شريحة إضافية من المستثمرين العالميين إلى السوق العقاري البريطاني ومنهم القطريون، خاصة أن تكلفة الحد الأدنى لدخول السوق انخفضت ما بين 15-20% مع انخفاض سعر الإسترليني أمام العملات الأجنبية ومنها الريال القطري.

وأشار فرغلي إلى أن السوق البريطاني يمثل أكثر من 60% من حجم مبيعات الشركة، وهذه النسبة يتوقع أن ترتفع بعد البريكست مع اتساع حجم الشريحة التي يمكنها الدخول في السوق البريطاني في ظل تراجع سعر الجنيه الإسترليني.

تمثل حلقة وسيطة تمكّن العملاء من الحصول على مساعدة، سواء في مرحلة الاختيار أو الشراء أو إنهاء التعاقد بالإضافة إلى خدمات ما بعد البيع. وأوضح فرغلي أن جميع الفرص التي يجري عرضها خلال معرض «الفرص العقارية» هي بالفعل فرص «مدققة» وتم التأكد من جدتها والبحث والاستقصاء حول وضعها القانوني كما أنه يتم اختيار مطورين في تلك البلاد لهم ثقل وتاريخ معروض وسابقة أعمال، وهذه هي إستراتيجية

فرغلي: معرض فريد من نوعه يركز على الفرص الاستثمارية

القدومي: 60% حصة بريطانيا من مبيعات الشركة خارجياً

محمد السقا

شهدت الدوحة أمس افتتاح «معرض الفرص العقارية» والذي تنظمه شركة يوتوبيا للعقارات، وتستمر فعالياته حتى 28 فبراير الجاري، حيث سيتم عرض مشاريع جديدة وفرص استثمارية عقارية مميزة ذات مواقع إستراتيجية وأسعار وتسهيلات مناسبة بالإضافة لما تحققه هذه المشاريع من عوائد جيدة، سواء على العائد السنوي أو على ارتفاع قيمة العقار، عاماً بعد عام.

وقال محمد فرغلي المدير التنفيذي لشركة يوتوبيا للعقارات: إن المعرض يعد الأول من نوعه في قطر الذي يقدم فرصاً استثمارية في أكثر من 30 مشروع بـ 10 دول متنوعة ما بين بريطانيا وكندا وتركيا والولايات المتحدة وإسبانيا والبوسنة ودبي والبحرين وعمان في معرض واحد، ويغطي أسواقاً تقليدية مثل بريطانيا وتركيا وإسبانيا بالإضافة إلى أسواق أخرى بدأت تلقى إقبالا واضحاً داخل السوق القطري، مثل كندا والبوسنة، وقال فرغلي: نحرص على أن نوفر، ليس فقط الفرص المتعارف عليها في السوق، ولكن محفظة متنوعة توفر عقارات لمختلف الشرائح، من العقارات العادية إلى العقارات الفخمة وهي بضمان شركة «يوتوبيا» وهي شركة قطرية موجودة في الدوحة من عام 2010 ولها قاعدة عملاء كبيرة ولديها مصداقية في السوق، وليست عبارة عن مسوقين من خارج البلد، لو حدثت مشاكل لن تجد لهم مرجعية أو ممثلاً في الدوحة.

فرص مدققة

وأضاف فرغلي أن يوتوبيا للعقارات توفر في المعرض فرصاً واضحة لزوار المعرض والعملاء، من خلالها،

تطوير شركات بقيمة 100 مليون ريال في «حاضنة الأعمال»

آل خليفة: دور محوري لـ «رواد الأعمال» في قطاع السياحة



جانب من المشاركين في «سلسلة المتحدثين»

لحاضنة قطر للأعمال: «سعدنا باستضافة النسخة الثانية من سلسلة المتحدثين حول السياحة، رياضة الأعمال هي أمر مثير ولكنه حافل بالتحديات، ونحن في حاضنة قطر للأعمال ملتزمون برعاية واحتضان رواد الأعمال وتقديم الدعم والتدريب لهم على المستويين المحلي والدولي».

وأضافت: «نؤمن بأهمية الاستثمار في القطاع السياحي ونذكر أنه من خلال تمكين شبابنا المبدع والموهوب نستطيع تحقيق تقدم كبير في هذا المجال، نشكر الهيئة العامة للسياحة على دعمها الكبير لمبادراتنا السياحية، وسنواصل استضافة متحدثين متميزين للارتقاء بمستوى الشركات الناشئة التي نحتضنها».

بدوره، قال محمد الحميد، رئيس تشجيع الاستثمار السياحي في الهيئة العامة للسياحة: «الدعم الذي تقدمه الهيئة لحاضنة قطر للأعمال السياحية يستند إلى إيماننا بأن انخراط المواهب المحلية في تطوير القطاع السياحي القطري هو أمر أساسي لضمان أن تعكس تجارب السياح ثقافة الدولة وتراثها».

مشاركة التجارب الناجحة والصعوبات التي واجهت رواد الأعمال عنصر مهم في نقل المعرفة، ومما لا شك فيه أن قطاع السياحة هو أحد أهم القطاعات التي يبذل بنك قطر للتنمية جهوداً كبيرة لدعم رواد الأعمال للعب دور محوري فيه».

وتنظم حاضنة قطر للأعمال مبادرة سلسلة المتحدثين في إطار سعيها لإنجاز 100 مليون ريال، وتجمع هذه المبادرة الموسمية الشركات الناشئة والخبراء الإقليميين ورواد الأعمال الناجحين في حوار يهدف إلى تشجيع الاستثمار والنمو وروح ريادة المشاريع، مع التركيز على التحديات والفرص في السوق.

وسلط المتحدثون الضوء على خصائص الأعمال السياحية وأهمية الدور الذي يلعبه القطاع الخاص في تعزيز القطاع السياحي من خلال الابتكار والاستثمارات، بالإضافة إلى تحديات تأسيس الشركات والمنتجات السياحية التي تحتاج قطر لتقديمها لدفع القطاع السياحي إلى الأمام. وقالت عائشة المضاحكة، الرئيس التنفيذي

الدوحة - لوسيل

دعا قادة أعمال قطريون رواد الأعمال الشباب لاستكشاف الفرص المتزايدة في قطاع السياحة القطري النامي خلال فعالية «سلسلة المتحدثين» الثانية التي استضافتها مؤخراً حاضنة قطر للأعمال السياحية، بالتعاون مع الهيئة العامة للسياحة.

وركزت الفعالية التي تحدث فيها كل من أشرف أبو عيسى، الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة أبو عيسى القابضة، ووليد الجاعوني، مؤسس ورئيس مجلس إدارة الشركة القطرية الدولية للمغامرات، والدكتور جمال راشد الخنجي، مؤسس الأكاديمية العالمية للصيد بالرمح، على عدد من المواضيع الهامة المتعلقة بالاستثمار السياحي وتشجيع رواد الأعمال على تقديم منتجات سياحية محلية وتقدير قيمة المعالم الطبيعية والثقافية التي تتمتع بها قطر.

وسلط المتحدثون الضوء على الإجراءات التي اتخذتها قطر خلال العامين الماضيين لإرساء دعائم قطاع سياحي متطور، بما في ذلك التغييرات الرئيسية في السياسات، مثل إدخال تأشيرة ترانزيت جديدة مجانية لمدة 96 ساعة.

وبين المتحدثون الفرص الكبيرة في القطاع وحثوا رواد الأعمال على ابداء الشجاعة والاستثمار والنمو معاً من أجل مستقبل قطر.

وقال عبد العزيز بن ناصر آل خليفة، الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية ورئيس مجلس إدارة حاضنة قطر للأعمال: «يعزز بنك قطر للتنمية بالنجاح المتواصل الذي تحققة مبادرة سلسلة المتحدثين، إن

«القطرية» أفضل شركة شحن جوي في العالم

الدوحة - لوسيل

فازت القطرية للشحن الجوي بجائزة أفضل شركة للشحن الجوي في العالم خلال حفل ضخم أقيم في مسرح بارنيارد في جوهانسبرج الأسبوع الماضي. ويعد هذا الحفل جزءاً رئيسياً من معرض ومؤتمر صناعة الشحن الجوي في أفريقيا والذي يقام كل عامين في 21-23 فبراير، وتعد هذه الجائزة تقديراً لنجاح القطرية للشحن الجوي في هذا القطاع.

وصوت قرءاء مجلة «ستات تايمز» على القطرية للشحن الجوي كأفضل ناقل للشحن جوي في العالم خلال التصويت الذي أجرته المجلة على موقعها الإلكتروني قبل الإعلان الرسمي، وفازت بالتصويت بعد أن حازت على أكثر نسبة من التصويت بين أفضل خمسة مرشحين في هذه الفئة. قال أولريتش أوغرمان، رئيس عمليات الشحن في الخطوط الجوية القطرية: «تتعلم سياستنا في الشركة على ثلاثة مرتكبات وهي الأسعار المناسبة والاعتمادية والعلاقة الجيدة مع عملائنا، إننا ممنون وشاكرون لعملائنا الذين يتقنون بنا وبخدماتنا، بداننا بثبات رحلات للشحن الجوي عام 2003 لكن تطورت أعمالنا اليوم لنصبح في المركز الثالث في تصنيف الاتحاد الدولي للنقل الجوي من حيث كيلومترات أطنان الشحن». بدوره قال آر. كي. باترا، رئيس مجموعة ستات الإعلامية: «تهانينا للقطرية للشحن الجوي على هذا الفوز المستحق والذي يعد أفضل شهادة على التطور المستمر ودليل على توفير أعلى مستويات الخدمة في قطاع الشحن الجوي».

واستثمرت القطرية للشحن الجوي بشكل كبير لآتمنة أنظمتها وعملياتها بعد طرحها لنظام حجوزات وعمليات وحسابات وإدارة معلومات الشحن الجوي (CROAMIS) لتعزيز كفاءة عملياتها وخدماتها.