الخليج

اقتصاد, أرشيف الإقتصاد, اقتصاد محلي

10 مايو 2015 01:58 صباحا

«نيشن وايد» تسوق 60% من 3 أبراج سكنية ب «الريم» و«الريف»

«أبوظبي» «الخليج»:

كشفت نيشن وايد الشرق الأوسط للعقارات، والتي تتخذ من أبوظبي مقراً لها، عن نجاحها في تسويق نحو 60% من المشاريع التي طرحتها الشركة خلال معرض سيتي سكيب أبوظبي مؤخراً. وقال أمين القدسي رئيس المكتب التنفيذي بالشركة، إن مشاركة «نيشن وايد» خلال الدورة الأخيرة لمعرض سيتي سكيب أبوظبي كانت إيجابية للغاية، حيث استقبلت الشركة العديد من العملاء والزوار من الراغبين في شراء وحدات سكنية بأبوظبي. وأوضح القدسي أن المعرض كشف عن ارتفاع ملحوظ في الطلب على شراء العقارات بأبوظبي في مختلف المناطق، لاسيما مع توفر السيولة بالسوق، وتسابق كثير من البنوك وشركات التمويل لتقديم عروض تمويل ميسرة وبنسب فائدة معقولة.

ذكر أن الشركة قامت خلال المعرض بتسويق برجين بجزيرة الريم، إضافة إلى مبنى ضمن مشروع «الريف 1» والذي تولت تطويره شركة منازل العقارية بأبوظبي. ولفت إلى بيع الشركة عدد كبير من الوحدات ببرج «الكايت» الواقع بمنطقة «شمس أبوظبي» في جزيرة الريم، والذي يتألف من 28 طابقاً، ويوفر نحو 168 شقة مؤلفة من غرفتين و3 غرف، وكذلك ببرج «الدرة» الواقع بمنطقة «المارينا سكوير» بالريم، والذي يتألف من 47 طابقاً توفر نحو 300 شقة

ذات غرفة واحدة، وغرفتين، وثلاث و4 غرف. وأشار القدسي إلى ارتفاع الطلب على الشراء بجزيرة الريم، لاسيما في ظل العديد من الخدمات والمرافق بالجزيرة، فضلاً عن القرب من مواقع الخدمات وسط أبوظبي، موضحاً أن سعر القدم المربعة بمشاريع الريم يقدر حالياً بنحو 1300 درهم. وأشار إلى نجاح الشركة كذلك في بيع أكثر من 80% من بناية سكنية في مشروع «الريف 1».

وذكر القدسي أن «مشروع الريف» يشهد ارتفاعا ملحوظا في الطلب، لاسيما أن المشروع يخاطب شريحة كبيرة من العملاء من متوسطي الدخل الراغبين في تملك الوحدات السكنية، حيث تقدر أسعار البيع في مشروع «الريف 1» بنحو 750 درهماً للقدم المربعة. وأضاف أن الفترة الأخيرة تشهد توجه عدد كبير من المستأجرين لشراء العقارات، لاسيما مع الارتفاع المتوالي في القيم الإيجارية بأبوظبي، ما يسهم في حالة من النمو في الطلب على مشاريع التملك الحر بالإمارة.

ولفت إلى اعتماد الشركة لوسائل متطورة لتسويق الوحدات السكنية في إمارة أبوظبي، موضحاً أن الشركة قامت مؤخراً بتخصيص مكتب عمل متنقل لخدمة الزبائن والعملاء المتميزين، من خلال سيارة مخصصة لاصطحاب العملاء لمواقع المشاريع التي تتولى الشركة تسويقها. وأضاف أن «نيشن وايد»، باعتبارها شركة رائدة في مجال التسويق العقاري، تعتمد أساليب مبتكرة لخدمة العملاء والمستثمرين في إمارة أبوظبي، عبر وسائل متعددة، وبما يسهم في دعم وتطوير القطاع العقاري بالإمارة.

"حقوق النشر محفوظة "لصحيفة الخليج .2024 ©