



COPTHORNE
HOTEL
DUBAI

فندق كوبثورن دبي



دبي ..

غدت دبي، بفضل عدد من الإستراتيجيات والمبادرات، المركز التجاري الرائد ومركز إستضافة المعارض التجارية والمؤتمرات في منطقة الشرق الأوسط. وعززت ذلك كله ببنية قانونية فريدة من نوعها، منحت المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين ثقة مُتزايدة لتوسيع وتنويع إستثماراتهم هناك .

ولعل من الطبيعي أن يُصاحب ذلك الإرتفاع الشديد في أسعار الفنادق لتُصبح دبي واحدة من أغلى مُدن العالم، هذا بالإضافة إلى إرتفاع أسعار العقارات هناك .

Dubai..

Owing to numerous strategies and initiatives, Dubai has turned into a major business center, hosting major business exhibitions and conferences in the Middle East. This strong foothold has been enhanced with a unique legal infrastructure, which gave local, regional and international investors an increasing confidence to expand and diversify their investments there.

Naturally, the boom is accompanied by soaring hotel rates, thus turning Dubai into one of the world's most expensive cities, not to mention the higher real estate property prices.


COPTHORNE
HOTEL
DUBAI
فندق كوبثورن دبي



Khour Dubai..

Dubai is distinguished for its famous creek, known as "Khour Dubai", which almost splits its mainland into halves. The first half is called "Deira", which is renowned as a business center. The second half is "Bur Dubai" encompassing the city's new projects.

Features of the past may be viewed live, where wooden boats still transport goods. In addition, there are sea taxis (pontoons), sailing between Deira and Bur Dubai.

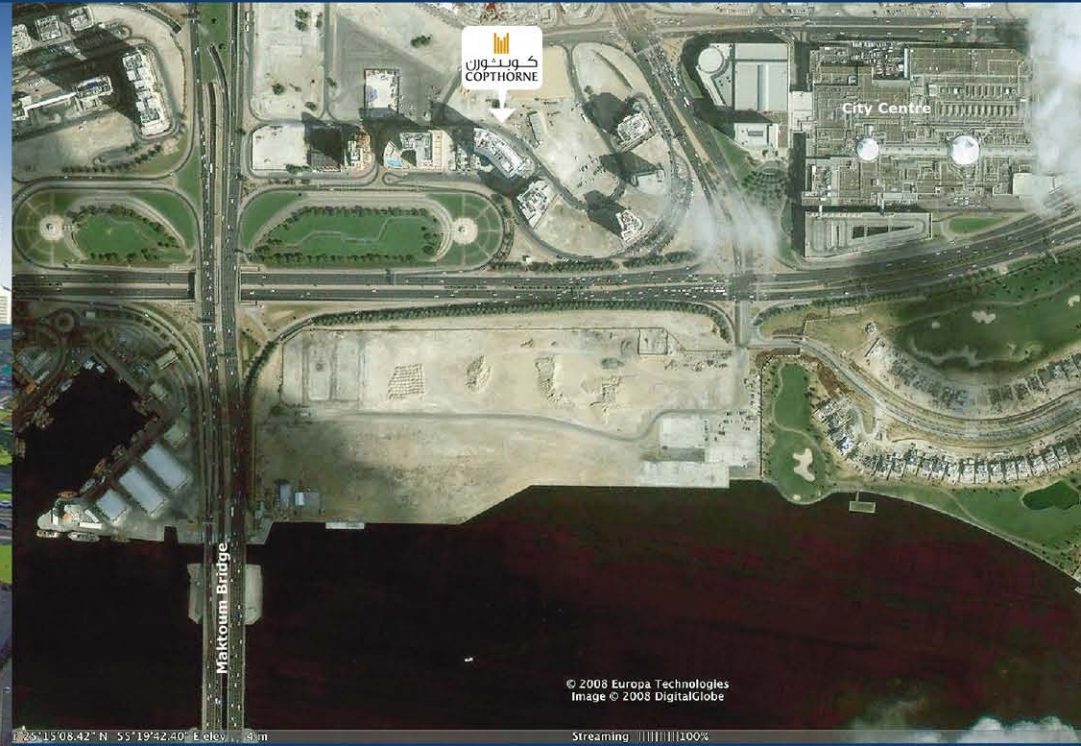
To connect the past with the present, it has been resolved to include the historic Khour Dubai into the mega project being witnessed by the city, under a strategic project to extend the creek across the city, reaching the depth of the new projects.

خوردبي ..

تتميز دبي بلسان البحر الشهير، والمعروف باسم « خور دبي » ، الذي يكاد يقسمها إلى شطرين. الشطر الأول ويسمى «ديرة» وقد اشتهرت كمركز تجاري، والشطر الثاني «بر دبي» والذي يضم المشاريع الجديدة في المدينة.

ويمكن مشاهدة بعضاً من الماضي الذي لا يزال يُمارس اليوم في خور دبي، حيثُ السفن الخشبية التي تقوم بنقل البضائع، ووسائل نقل الأجرة المائية (العبرة) والتي تقوم بالتنقل بين ديرة وبر دبي .

ولربط الماضي بالحاضر، تقرر إدخال خور دبي التاريخي ضمن المشاريع العملاقة التي تشهدها المدينة، وذلك ضمن مشروع إستراتيجي لمد الخور عبْر المدينة لكي يصل إلى مُعمق المشاريع الجديدة .





The location..

COPTHORNE HOTEL-DUBAI has a unique location at Bur Said Area in the Emirate of Dubai. It is situated on plot No. 265-129, from Bani Yas Street, making it the optimal choice while visiting Dubai, whether for business or entertainment.

COPTHORNE HOTEL-DUBAI overlook a park from the Deira direction, offering easy access from all directions in Dubai. Leaving the hotel from the park side, few steps are enough to access the well-known "City Center" shopping mall.

The other side of the hotel overlooks Khour Dubai, where you can view the famous Maktoom Bridge, connecting both banks of the creek.



فندق كوثورن دبي COPTHORNE, HOTEL-DUBAI

الموقع ..

تتميز أجنحة فندق كوثورن دبي بموقعها الفريد في منطقة بورسعيد في إمارة دبي وعلى قطعة أرض رقم 129-265 متفرعة من شارع بني ياس، مما يجعل منه الخيار الأمثل لدى زيارة دبي سواء كان لغرض العمل أو الترفيه.

تطل أجنحة فندق كوثورن دبي مباشرة على مئذنة من ناحية (الديرة)، مما يُسهل الوصول إليها ومن أي اتجاه في دبي، ولدى مُغادرة الفندق من ناحية المئذنة فإن خطوات قليلة تكفي للوصول إلى مركز التسوق الشهير « سيتي سنتر » .

أما الجهة الأخرى للفندق فتطل مباشرة على "جور دبي" حيث يُمكنك أن تُشاهد جسر مكتوم الشهير والذي يصل بين ضفتي الخور.





Evening..

If you decide to spend the evening, or part of it, at the hotel, you have a lot of choices.

You can enjoy the park view or the Khour Dubai from your private suite, offering privacy and relaxation. You may choose between a dinner meal or a cup of coffee at the lounge or at one of the hotel's restaurants.

For more energy, a tour on foot around the hotel could be a prudent decision, where you can enjoy the breeze of Dubai Creek, and the fragrance of the park's trees and flowers.

مساءً ..

إن قررت أن تقضي المساء أو بعضاً منه في الفندق، فالخيارات أمامك كثيرة.

الاستمتاع بمنظر المُنْتَزَه، أو إطلالة خور دبي من جناحك الخاص، بخصوصية تساعد على الاسترخاء. وقد تختار بين وجبة العشاء أو فنجان قهوة في بهو أو في أحد مطاعم ومقاهي الفندق.

ولمزيد من الحيوية، جولة على الأقدام حول الفندق، تتخللها نفحات نسيم خور دبي ورائحة أزهار وأشجار المُنْتَزَه.



The Building..

The hotel consists of the following parts :

- **Basement** : Car park accommodating 128 cars.
- **Ground Floor** : Containing the reception lobby, cafes and shops, in addition to 41 parking lots.
- **1st Floor** : Swimming pool, Jacuzzi, health club, restaurant and other leisure facilities.
- **2nd Floor** : Accommodating 10 suites in different designs.
- **3rd-11th Floors** : Each contains 4 rooms, and 12 suites with different areas.
- **12th Floor** : 4 suites in different designs, and the lower level of both penthouses.
- **13th Floor** : 4 suites in different designs, and the upper level of both penthouses.

المبنى ..

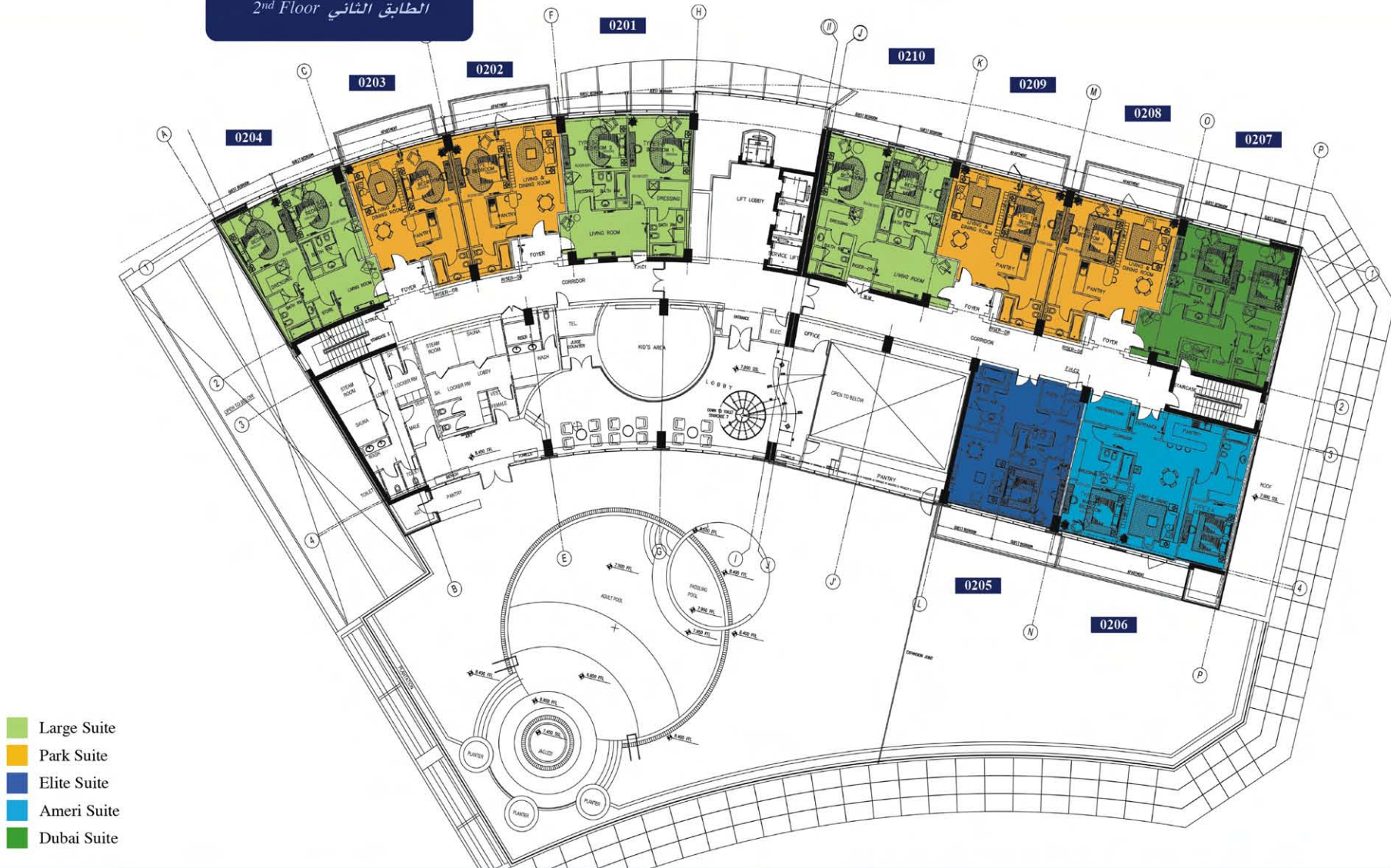
يتكون الفندق من:

- السرداب : موقف سيارات يتسع لـ 128 سيارة .
- الطابق الأرضي : يضم بهو الاستقبال، ومجموعة مختارة من المقاهي والمحلات التجارية.
- الطابق الأول : يضم حمام سباحة والجاكوزي والنادي الصحي والمطعم و وسائل استجمام أخرى.
- الطابق الثاني : يضم عشرة أجنحة بتصاميم مختلفة.
- الطابق الثالث وحتى الطابق الحادي عشر : يضم كل منها 4 غرف و 12 جناح بمساحات مختلفة.
- الطابق الثاني عشر : يضم 4 أجنحة بتصاميم مختلفة، والطابق السفلي للفلتين المعلقتين « بنتاهاوس ».
- الطابق الثالث عشر : يضم 4 أجنحة بتصاميم مختلفة، والطابق العلوي للفلتين المعلقتين « بنتاهاوس ».



مخطط طوابق الفندق
Hotel Floor Plan

الطابق الثاني 2nd Floor



- Large Suite
- Park Suite
- Elite Suite
- Ameri Suite
- Dubai Suite

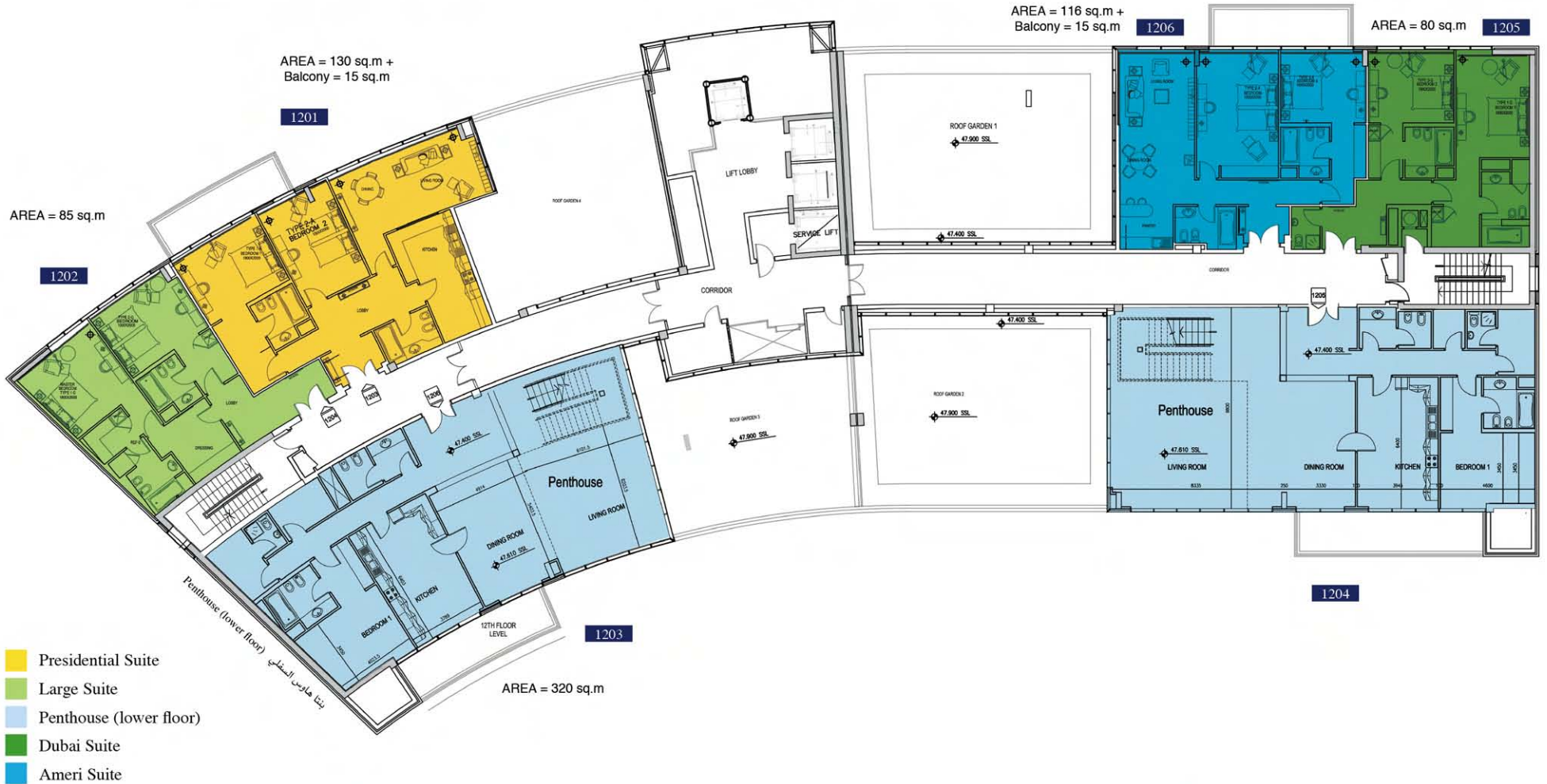
مخطط طوابق الفندق
Hotel Floor Plan

الطابق الثالث إلى الطابق الحادي عشر
3rd-11th Floors



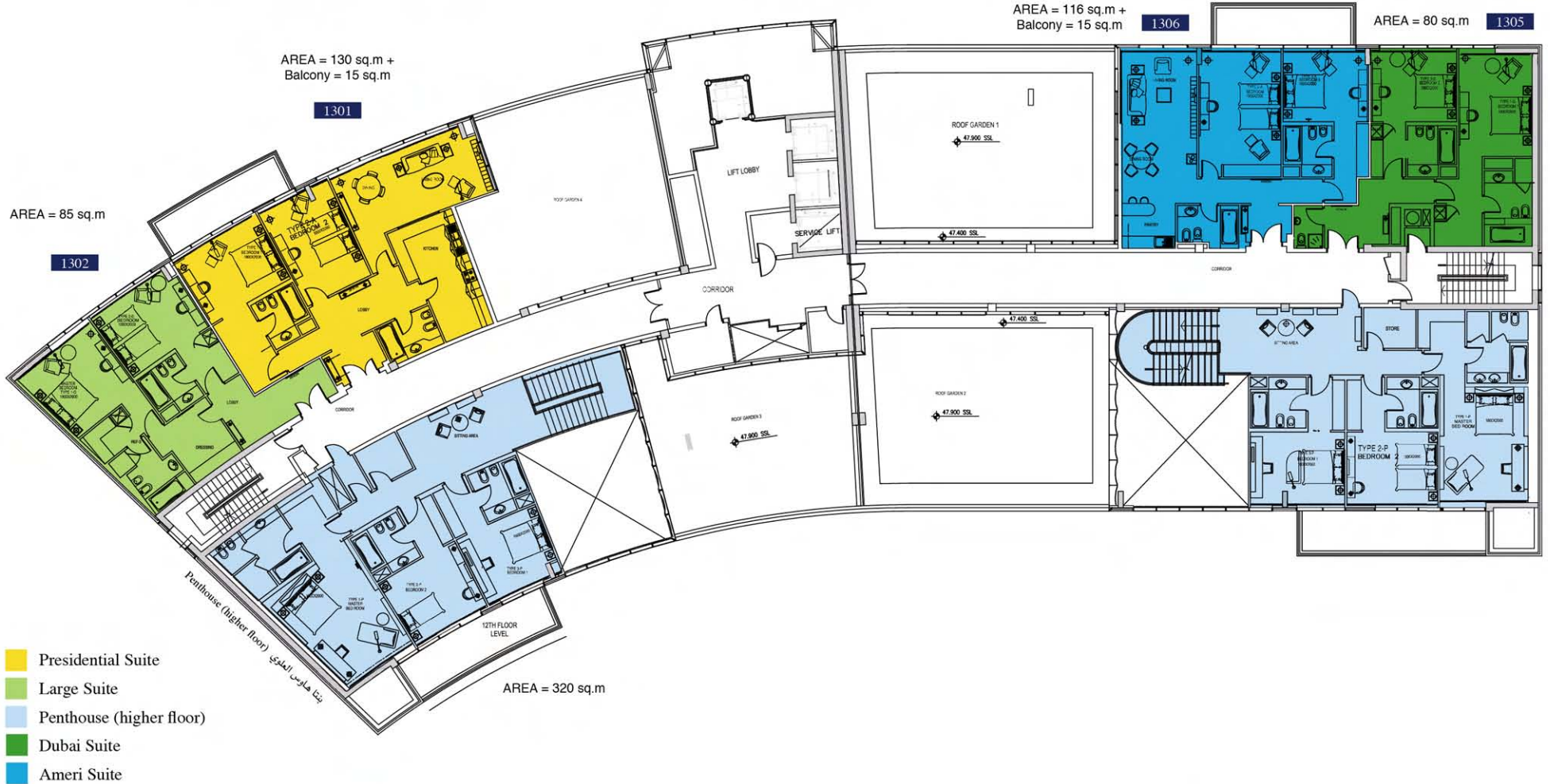
مخطط طوابق الفندق
Hotel Floor Plan

الطابق الثاني عشر 12nd Floor



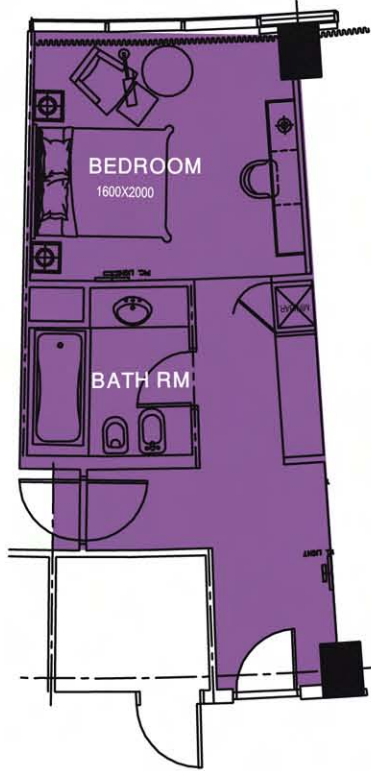
مخطط طوابق الفندق
Hotel Floor Plan

الطابق الثالث عشر 13th Floor



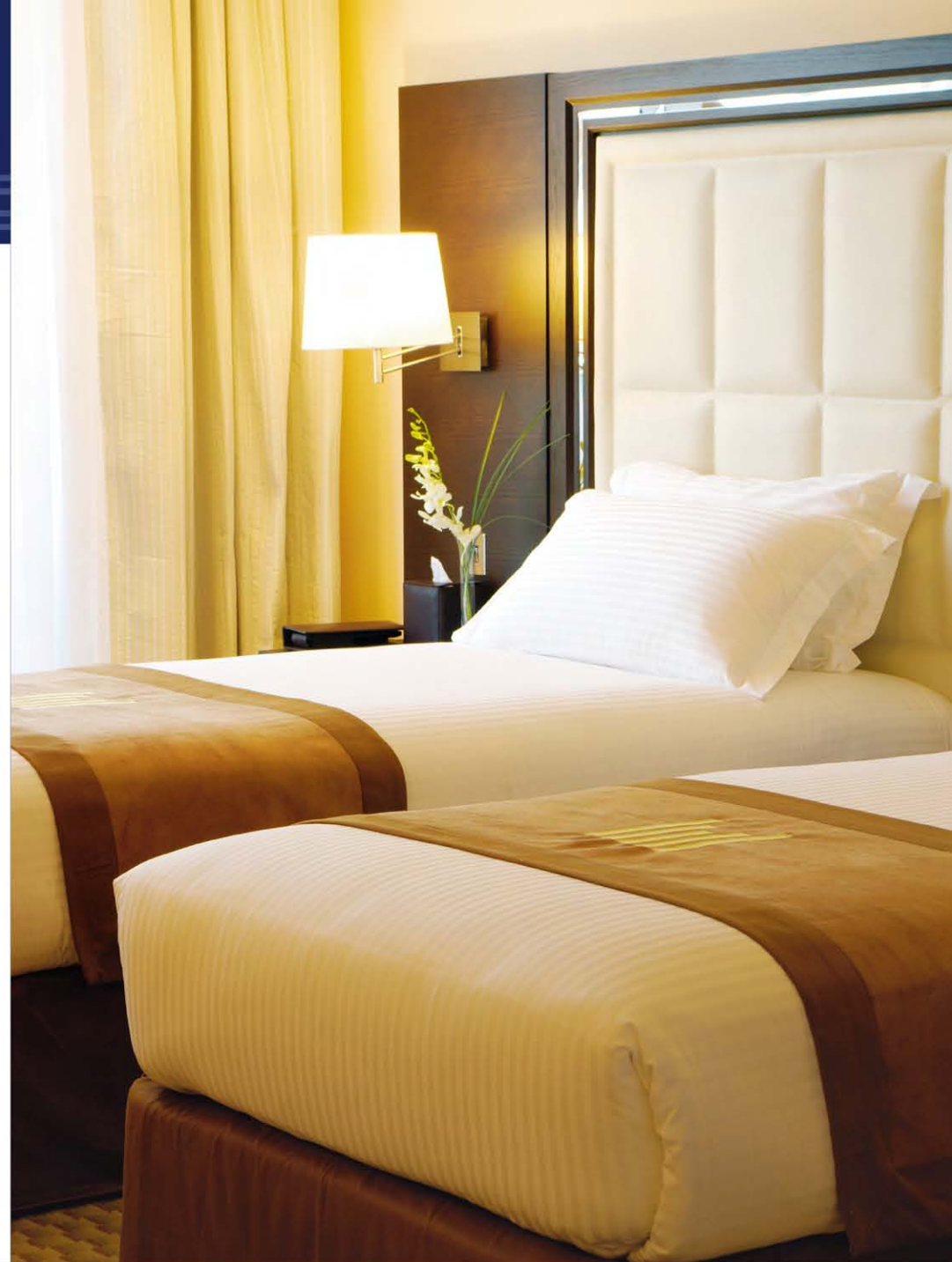
مخطط الغرف
Suite Plan

غرفة مميزة Superior Room



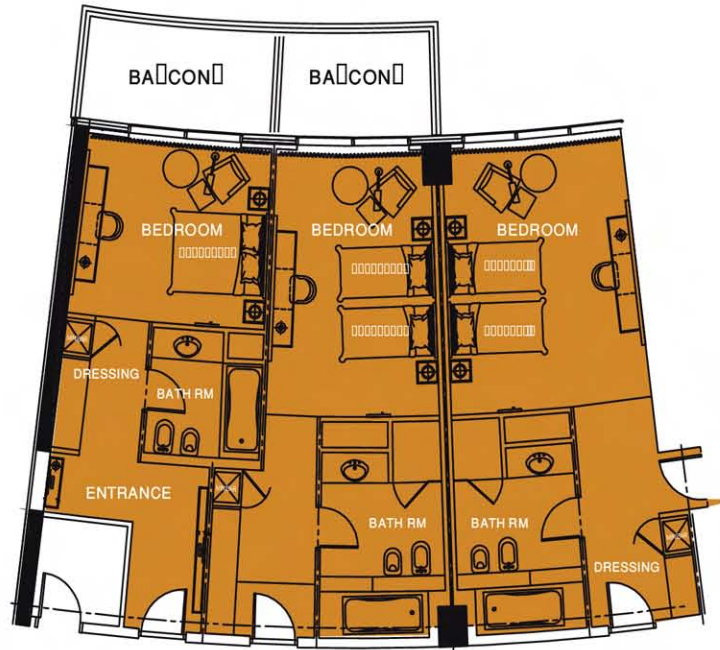
مساحة الغرفة 32 sq.m Room Area

عدد الغرف No. of Rooms	الطوابق Floors	الإطلالة View
9	3 - 11	الخور The creek



مخطط الغرف
Suite Plan

غرفة ديلاكس
Deluxe Room



نموذج Plan 1

نموذج Plan 2

نموذج Plan 3

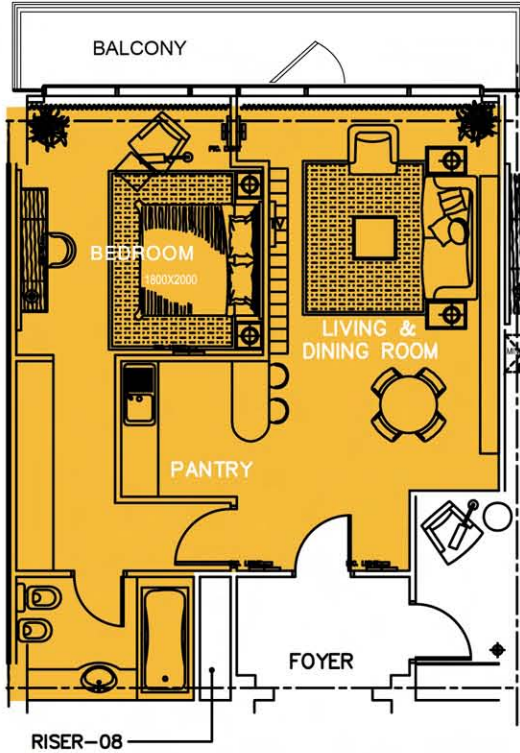
مساحة الغرفة 38 sq.m
Room Area

عدد الغرف No. of Rooms	الطوابق Floors	الإطلالة View
27	3 - 11	الخور The creek



مخطط الأجنحة
Suite Plan

جناح المنتزه Park Suite



مساحة الجناح 68 sq.m Suite Area		
عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
40	2 - 11	المنتزه Park

مخطط الأجنحة
Suite Plan

جناح النخبة Elite Suite

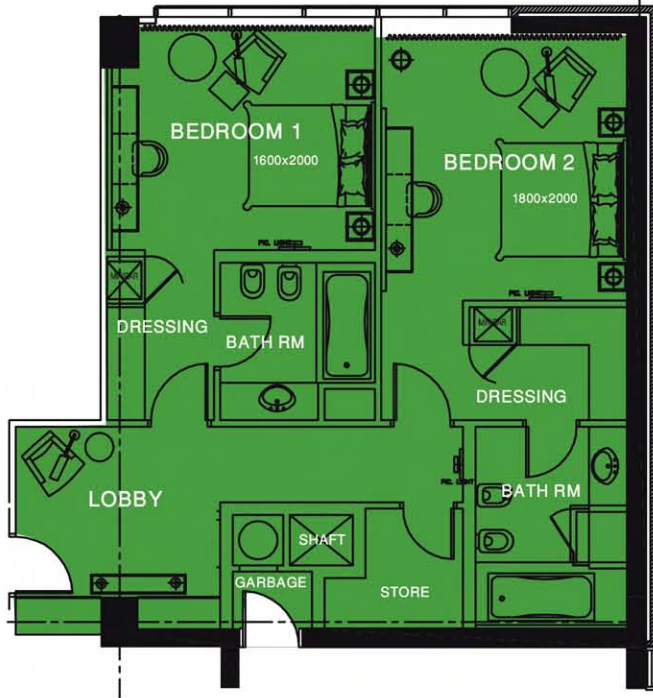


مساحة الجناح 75 sq.m Suite Area		
عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
1	2	حمام السباحة Swimming Pool
9	3 - 11	الخور The Creek



مخطط الأجنحة
Suite Plan

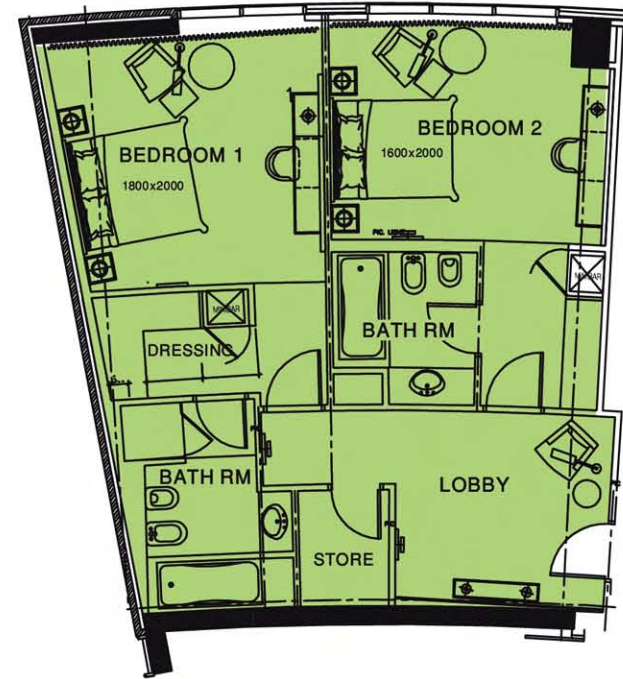
جناح دبي Dubai Suite



مساحة الجناح 80 sq.m Suite Area		
عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
12	2 - 13	المشرفة Park

مخطط الأجنحة
Suite Plan

جناح كبيرة Large Suite

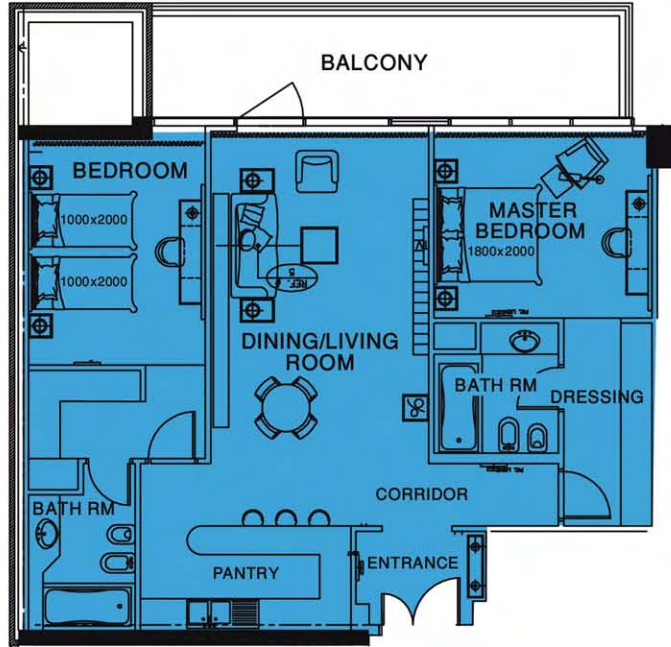


مساحة الجناح 85 sq.m Suite Area		
عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
32	2 - 13	المشرفة Park



مخطط الأجنحة
Suite Plan

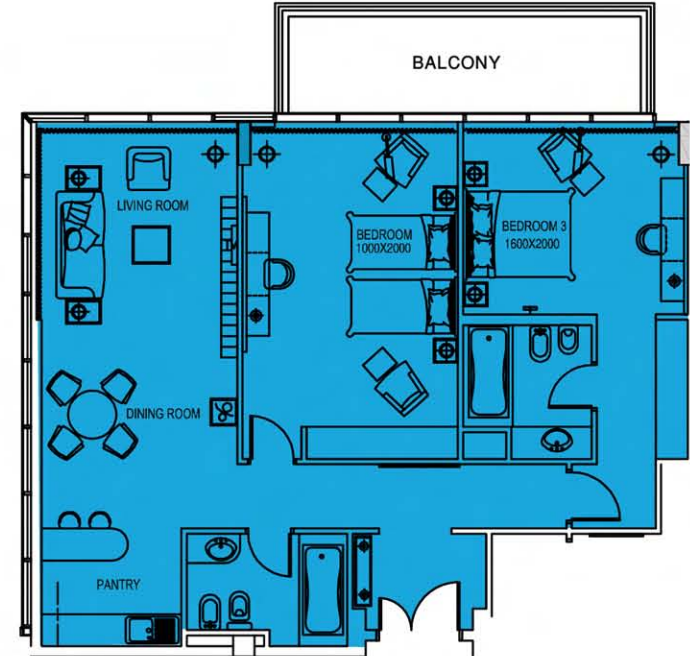
جناح اميري Ameri Suite



مساحة الجناح Suite Area 116 sq.m		
عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
1	2	حمام السباحة Swimming Pool
9	3 - 11	الخور The Creek

مخطط الأجنحة
Suite Plan

جناح اميري Ameri Suite

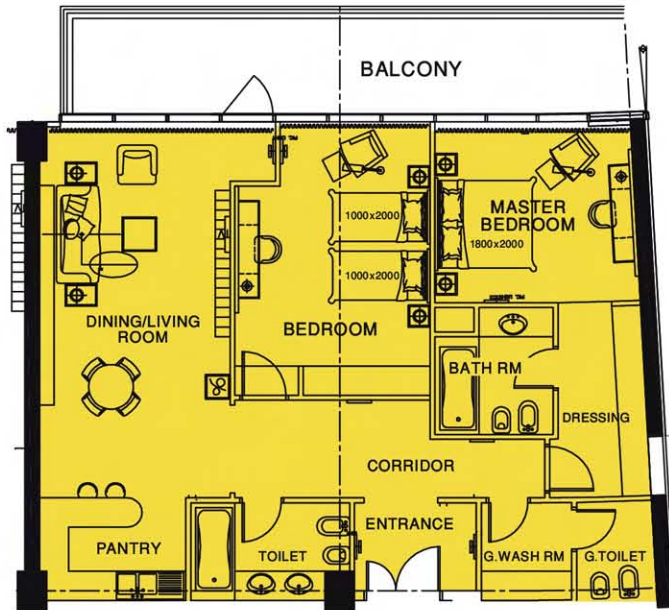


مساحة الجناح Suite Area 116 sq.m		
عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
2	12 - 13	المقره Park



مخطط الأجنحة
Suite Plan

جناح رئاسي Presidential Suite



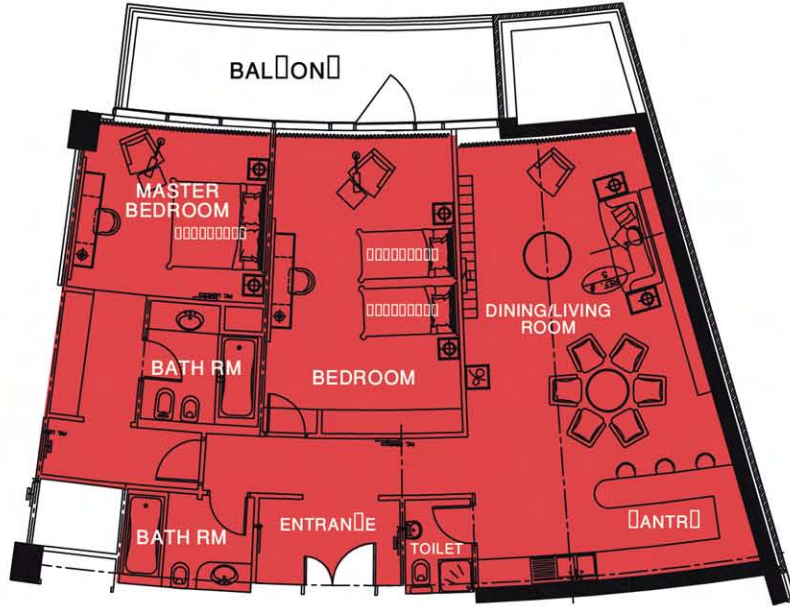
Suite Area 130 sq.m مساحة الجناح

No. of Suites عدد الأجنحة	Floors الطوابق	View الإطلالة
9	3 - 11	The Creek الخور
2	12 - 13	Park المتنزه



مخطط الأجنحة
Suite Plan

Royal Suite جناح ملكي



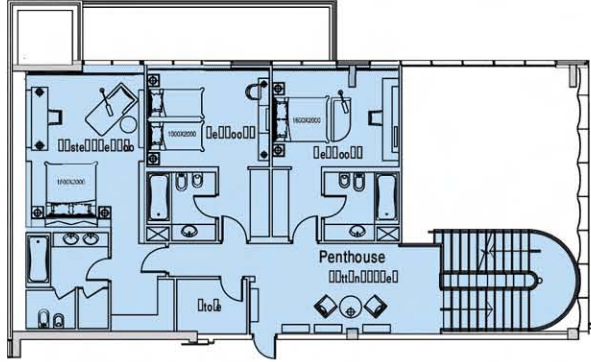
Suite Area 135 sq.m مساحة الجناح

عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
9	3 - 11	The Creek الخور



مخطط الأجنحة
Suite Plan

بنيتا هاوس Penthouse



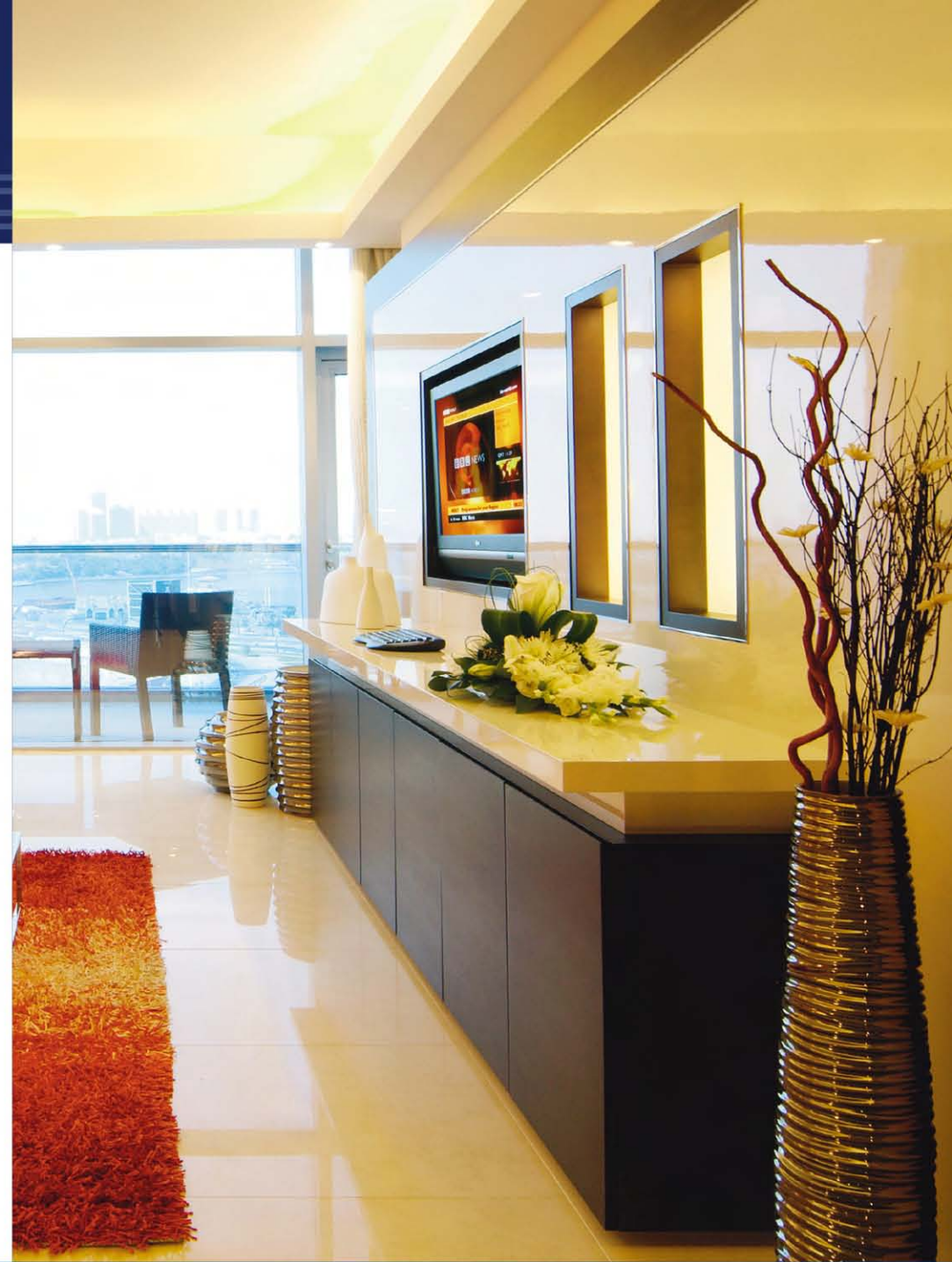
الطابق العلوي في الدور الثالث عشر Upper level of the 13th floor



الطابق السفلي في الدور الثاني عشر Lower level of the 12th floor

مساحة الجناح 320 sq.m Suite Area

عدد الأجنحة No. of Suites	الطوابق Floors	الإطلالة View
2	12 - 13	The Creek الخور





منظر علوي للمتنزه من شرفة أحد الأجنحة
Balcony view overlooking the park



منظر علوي لحمام السباحة من شرفة أحد الأجنحة
Balcony view overlooking the swimming pool



THE WAY THINGS WERE

As in any other city in the world , there are 2 options available to those who wanted to visit Dubai . You could ...

Rent

When on visit or vacation at Dubai , some people choose to stay in hotel . Such accommodations generally consist of a 20 X 20 foot room containing a bathroom, a bed and a television set. The average cost for such a room in 5 star hotel with prime location is usually more than US\$ 150 per night during the normal season . At the end you would have a lot of bills, some receipts and a few memories. And next year, you should be ready for higher cost .

Ownership

To avoid high and increasing cost of hotel accommodation, some people choose to owning a permanent residence to be utilized while visiting Dubai.

Is this the optimal choice?

If you have money to support a second home, a vacation home is a definite consideration. The cost associated with owning & operating a vacation home can be extremely high. Furthermore, you are paying for accommodation where you are not staying .

THE DAWN OF A NEW ERA ...

الخيارات المتاحة

كما في أي مدينة أخرى في العالم، فإن الخيارات المتاحة لكم للإقامة في دبي تنحصر في البديلين التقليديين:

التأجير:

إن الطلب المتنامي على الغرف الفندقية في دبي جعلها واحدة من أغلى مدن العالم، لتجد نفسك بعد أربع إلى خمس سنوات قد تحملت عبئاً مالياً يكاد يكفي لشراء مكان إقامة دائم هناك.

التملك:

هرياً من التكلفة المرتفعة والمتنامية للإقامة في الفنادق، لجأ البعض إلى امتلاك مكان إقامة دائم لغرض استخدامه أثناء زيارة دبي.

يا ترى .. هل هذا هو البديل الأمثل!!؟

اكتشفت هذه الشريحة من الناس وبعد فترة قصيرة من الزمن أن امتلاك بيت في الخارج ليس هو الأسلوب الأمثل لقضاء الإجازات. ويعود ذلك لعدة أسباب، لعل أهمها:

- ان امتلاك بيت في الخارج يحتاج إلى مبالغ ضخمة للإستثمار .
- ان امتلاك بيت في الخارج ينطوي على استثمار معطل في معظمه حيث أن هذا البيت يبقى شاغراً معظم أيام العام ولا يعود على مالكة بأية فائدة.
- ناهيك عن مصاريف الصيانة والخدمات الدورية والتي قد تصل إلى مبالغ باهظة في بعض الأحيان .

ومن هذا المنطلق ...

بزع فجر جديد...



UNDIVIDED SHARES (Mushaa Shares)

From the seeds of the Islamic Rules, Baz Tours developed the new concept "Mushaa Shares".

Back to Origins ...!!

First: Shari'a Adaptation

1- Incomplete Ownership:

Proven ownership of the asset itself without owning its benefits, or owning the benefits of the asset without the ownership of the asset itself.
Incomplete ownership is where the asset ownership and the asset benefits ownership are not combined.

" The focus here is on benefiting without the asset ownership "

Islamic Shari'a permits the benefits ownership without the asset, and can be dispensed with under all types of legal acts. This what make it different than the usufruct, which is merely personal use permission .

Benefits Ownership : has the following characteristics:

- Can be initially exchanged between the beneficiaries.
- Benefits owner guarantees the asset against damage or defect which may cause by him .
- Majority of jurists declared that benefits ownership can be inherited .

2- Private Ownership:

Can be divided to 2 types:

- **Independent private ownership:** where the asset is owned by one person only.
- **Shares private ownership:** where the ownership of the assets is shared between 2 persons or more .

" The focus here is on shared private ownership "

3- Usage dividing :

Dividing the shared benefits , in terms of time and/or place :

- **Time usage dividing:** Where each partner benefits of the complete shared asset for a certain period of the year pro-rata their shares .
- **Place usage dividing:** Where each partner benefits continuously of a certain part of the shares asset pro-rata their shares .
- **Time and place usage dividing:** Where each partner benefits of a certain part of the shared asset and for a certain period of the year pro-rata their shares .

" The focus here is on time and place usage dividing at a time which define the value of benefits by combining the value of the time and the value of the place together and before the partner owning the shares "

حصص المُشاع

قامت شركة الباز للسياحة بتطوير منتج حصص المُشاع من عمق أحكام الشريعة الإسلامية وانطلاقاً من فتاواتنا الراسخة بأن هذه الأحكام تشكل في مجملها نظاماً يصلح لكل زمان ومكان، فليكن ذلك ...

عوداً إلى أصل ...!! أولاً : التكييف الشرعي

1- الملكية غير التامة :

هي ما يثبت للإنسان من تملك عين وحدها دون المنفعة، أو تملك المنفعة دون العين، سواء أكانت المنفعة شخصية أو عينية. فالملكية غير التامة هي التي لا يجتمع فيها ملك العين ومنفعتها .

"ونحن هنا بصدد ملك المنفعة دون العين"

وقد أجازت الشريعة الإسلامية ملك المنفعة دون العين، ويمكن التصرف بها بكافة أنواع التصرف القانونية، وهذا ما يفرقها عن حق الانتفاع فهو مجرد رخصة بالانتفاع الشخصي .

ويختص ملك المنفعة بالخصائص التالية :-

- أنه يقبل التغيير بالزمان والمكان والصفة ابتداءً .
- أن مالك المنفعة يضمن العين إذا تعدى عليها فأتلفها أو تعيبت بسبب تقصير منه .
- أقر جمهور الفقهاء أن ملك المنفعة يقبل التوارث .

2- الملكية الخاصة : وهي نوعان :

- الملكية الخاصة المستقلة : وهي ما كان الملك فيها خاصاً بفرء .
- الملكية الخاصة المشتركة : وهي ما كان الملك فيها مشتركاً بين إثنين أو أكثر. وتكون مشاعة بين الشركاء بحيث يدخل نصيب كل شريك إلى كل جزء من أجزاء المال المشترك مهما كان ذلك الجزء كبيراً أو صغيراً .

"ونحن هنا بصدد الملكية الخاصة المشاعة بين الشركاء"

3- قسمة المهايأة : هي قسمة المنافع الشائعة ، وقد تكون زمانية و / أو مكانية :

- المهايأة الزمانية : أن يتأوب الشركاء الإنتفاع بجميع العين المشترك مدة تتناسب مع حصة كل منهم .
- المهايأة المكانية : أن ينتفع كل شريك في وقت واحد بجزء معين من العين المشترك بنسبة حصته .
- المهايأة الزمانية والمكانية : أن ينتفع كل شريك بجزء معين من العين المشترك ولمدة زمنية محددة بنسبة حصته . وهنا يلزم تواجد صيغة تحدد قيمة الإنتفاع تجمع بين القيمة المكانية والقيمة الزمانية .

"ونحن هنا بصدد المهايأة الزمانية والمكانية في آن واحد والتي تعتمد تحديد قيمة الإنتفاع

بترجيح المهايأة المكانية والمهايأة الزمانية وقبل حدوث أسباب التملك"

Second: Definitions

A. Mushaa Shares :

A private shared ownership of the benefits of the asset excluding the asset itself ownership, where each partner benefits of certain part of the asset for a certain period of the year pro-rata their shares, with the partner's waiver of pre-emption .

B. Mushaa Asset :

30 years benefits the accommodation units of 164 rooms and suites located on the floors from the second to the thirteenth of COPTHORNE HOTEL-DUBAI, with a total area of 13141 Square Meters excluding the balconies. COPTHORNE HOTEL-DUBAI is located on the plot No. 265-129 with a total area of 3585 Square Meters of Bur Said area at Dubai of United Arab Emirates . The shared asset has been divided to 18,041,321 Mushaa Shares .

Third : Undivided Shares Mechanism

A calendar year is divided into 5 seasons as follows:

- Normal Season .
- Shoulder Season
- Medium Season.
- High Season.
- Prime Season .

Hence, the calendar year is divided into weeks, the first week commences on the first Saturday of every year. They were given serial numbers, mostly ending with no. 52 & sometimes 53. Each week is allocated within the matching season .

The accommodation units are classified in terms of area , view and floor location. These factors are weighted on scientific basis, considering the unit area and market demand. Total Mushaa Shares are, thus, distributed to the accommodation units pro-rata the weighted value.

Mushaa Shares of each unit are then distributed to the weeks of the calendar year pro-rata the weighted value of the seasons.

To join the Mushaa Shares scheme, needed week must be selected for a certain unit. Number of Mushaa Shares equivalent to the shares allocated for such week must be purchased.

Mushaa Shares owner may utilize the selected unit during the week specified from year to year, unless he wishes to exchange with another period and /or unit.

ثانياً: تعريفات

أ . تعريف حصص المشاع

ملكية خاصة مُشاعة للمُتفع دون العين، بمُوجبها ينتفع كل شريك بجزء مُعين من العين المُشترك، ولفترة زمنية محددة بنسبة حصته في المُشاع، ويكون ذلك منسوباً إلى إجمالي قيمة الحصص في العين المُشاع، مع تنازل الشريك عن حق الشفعة .

ب. تعريف العين المُشاع

وهي منفعة دون الرقبة لمدة ثلاثون عاماً للفرُف والأجنحة الفُندقية وعددها 164 غرفة وجناح تقع في الطوابق من الثاني وحتى الثالث عشر وعددها 12 طابقاً، وإجمالي مساحتها 13141م² ولا يشمل ذلك مساحة الشرفات، وتقع ضمن مبنى فندق كويثورن دبي، والذي يقع على قطعة أرض رقم 265-129 ومساحتها 3585م² والتي تقع في منطقة بورسعيد في إمارة دبي في دولة الإمارات العربية المُتحدة. وتُشكل في مجموعها 18,041,321 حصة شائعة .

ثالثاً: آلية عمل حصص المُشاع

تم تقسيم العام الميلادي إلى خمسة مواسم على النحو التالي :

- الموسم العادي.
- موسم الظل .
- الموسم المُتوسط .
- الموسم العالي .
- موسم الذروة .

ومن ثم قُسمت السنة الميلادية إلى أسابيع يبدأ الأسبوع الأول منها في السبت الأول من كل عام. وأعطيت أرقاماً متسلسلة تنتهي مُعظم الأحيان بالرقم 52 وفي بعض الأحيان بالرقم 53. وتم تحديد الموسم الذي ينتمي إليه الأسبوع .

صُنفت وحدات الإقامة من حيث المساحة والإطلالة وموقعها من حيث الطابق الذي تقع فيه، وقد رجع كل من هذه العوامل بعامل ترجيحي بُني على أسس علمية وأخذاً في الاعتبار حجم وتنوع الطلب في السوق. ومن ثم تم توزيع إجمالي حصص العين المُشاع على وحدات الإقامة بما يتناسب مع قيمتها الترجيحية ومنسوبة إلى إجمالي القيم الترجيحية لجميع الوحدات .

ثم وُزعت حصص المُشاع الخاصة بكل وحدة على أسابيع العام الميلادي وبما يتناسب مع القيمة الوزنية للموسم الذي يقع فيه الأسبوع.

وللإلتزام إلى برنامج حصص المُشاع، يلزم إختيار رقم الأسبوع لنوع معين من الوحدات. وشراء عدداً من حصص المُشاع يعادل الحصص المحددة لهذا الأسبوع.

ولمالك حصص المُشاع استخدام الوحدة المُختارة خلال الأسبوع المُحدد له من عام لآخر ما لم يرغب في إستبدالها بفترة زمنية أخرى أو وحدة أخرى.

Fourth: Features of Mushaa Shares:

1- Accrual:

Mushaa Shares owner may accrual the owned Mushaa Shares all or partially to be used during the next one year .

2- Exchange:

Mushaa Shares owner may exchange the unit and/or the period allocated to him, for another unit and/or period, within his available balance of Mushaa Shares.

3- Flexibility:

Mushaa Shares owner may split the week to two periods. Mid-Week (Saturday to Wednesday) and Week-End (Wednesday to Saturday).

4- Guesting:

Mushaa Shares owner may gift his shares subject to issuing "Guest Certificate".

5- Leasing:

Mushaa Shares owner may lease his Mushaa Shares in compliance with the rules and regulations applied in this respect, or assign us to take over this task, where we add his/her unit to the Lease Pool under the following terms and conditions:

- If lease order is placed 90 days prior to the checking in date, the Leased Mushaa Shares Value will be equivalent to the original one.
- If lease order is placed from 60 days to less than 90 days prior to the checking in date, the Leased Mushaa Shares Value will be equivalent to 80% of the original one.
- If lease order is placed more than 30 days & less than 60 days prior to the checking in date, the Leased Mushaa Shares Value will be equivalent to 60% of the original one.
- If lease order is placed 1 to 30 days prior to the checking in date, the Leased Mushaa Shares Value will be equivalent to 30% of the original one.

At the end of the concerned year, 20% of the net rental revenue will be deducted against commission and management expenses. The remaining will be distributed between the Mushaa Shares Owners pro-rata their Leased Mushaa Shares Value .

Nevertheless, by considering the depth of the Islamic Rules, we have been led to the perfection of the Mushaa Shares where Ownership definition, exchange and inheritance are built in .

رابعاً: مزايا حصص المشاع

1- الترحيل :

لمالك حصص المشاع ترحيل الفترة الزمنية المحددة له أو الفائض من ما هو متوفر لديه من حصص للاستخدام خلال العام الميلادي القادم ويكون الترحيل لعام ميلادي واحد فقط .

2- التبادل :

لمالك حصص المشاع مبادلة الوحدة و/ أو الفترة الزمنية المحددة له مع وحدة أخرى و/ أو فترة زمنية أخرى، وذلك في حدود حصص المشاع التي يمتلكها .

3- مرونة الحجوزات :

على الرغم من أن ملكية حصص المشاع تُقاس بالأسابيع كفترات زمنية، إلا أن الحجوزات تتمتع بدرجة عالية من المرونة، حيث يمكن الاختيار بين فترة بداية الأسبوع (السبت إلى الأربعاء) وفترة نهاية الأسبوع (الأربعاء إلى السبت) .

4- الإستضافة :

لمالك حصص المشاع إستضافة من يشاء بإستخدام حجوزاته المؤكدة مقابل إستخراج قسيمة حجز بإسم الضيف .

5- التأجير :

لمالك حصص المشاع تأجيرها بالطريقة التي يراها مناسبة مع الإلتزام بالإجراءات واللوائح المعمول بها في هذا الخصوص، أو تكليفنا لتولي هذه المهمة، لنقوم بإضافة الوحدة الخاصة به إلى مخزون التأجير بموجب الشروط التالية:

- في حال تم طلب التأجير قبل 90 يوم من بداية وقت استخدام الوحدة الفندقية، فإن القيمة التأجيرية تعادل عدد حصص المشاع المخصصة للوحدة المعنية.
- في حال تم طلب التأجير قبل أكثر من 60 يوم وأقل من 90 يوم من وقت استخدام الوحدة الفندقية، فإن القيمة التأجيرية تعادل 80% من حصص المشاع المخصصة للوحدة المعنية.
- في حال تم طلب التأجير قبل أكثر من 30 يوم وأقل من 60 يوم من وقت استخدام الوحدة الفندقية، فإن القيمة التأجيرية تعادل 60% من حصص المشاع المخصصة للوحدة المعنية.
- في حال تم طلب التأجير قبل أقل من 30 يوم من وقت استخدام الوحدة الفندقية، فإن القيمة التأجيرية تعادل 30% من حصص المشاع المخصصة للوحدة المعنية.

وفي نهاية العام يُخصم ما يُعادل (20%) من إجمالي القيم الإيجارية لتغطية العمولات والمصاريف الإدارية الأخرى ويُوزع الباقي بين الملاك بنسب القيمة التأجيرية للوحدة المخصصة له منسوبة إلى إجمالي القيمة التأجيرية لمخزون التأجير .

ناهيك عن القول، فإن مزايا حصص المشاع جاءت من التكيف الشرعي للمنتج حيث أنه يقبل التغيير بالزمان والمكان والصفة ابتداءً ويؤثر .

كما أن المهابة الزمانية والمكانية أضافت إليه درجة عالية جداً من المرونة .





مطور المشروع

PROJECT DEVELOPER



شركة بروج العقارية

BUROOJ PROPERTIES

تأسست شركة بروج العقارية ذ.م.م في أكتوبر سنة 2005، برأسمال يبلغ 500 مليون درهم إماراتي، لتبدأ بخبرات تراكمت لديها من خلال ممارسة أعمالها في المجال العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة، منذ أكثر من خمس سنوات.

بالإضافة إلى الخدمات العقارية التقليدية التي تقدمها شركة بروج (خدمات إدارة مشاريع، البناء، إدارة و تأجير العقارات، الصيانة، تقييم العقارات، إلخ ...) فقد دخلت شركة بروج العقارية سوق الإستثمار العقاري بقوة، عبر عدة مشاريع للتطوير العقاري في دولة الإمارات العربية المتحدة، والتي تسعى الشركة من خلالها إلى لعب دور فاعل في مجال التطوير العقاري، في ظل الطفرة العمرانية التي تشهدها دولة الإمارات ومنطقة الخليج، والأخذة في الإزدياد حسب توقعات الخبراء.

Burooj Properties LLC was established in October 2005 with a working capital of AED 500 million constitutes the Property Investment arm of Abu Dhabi Islamic Bank.

The company provides traditional real estate services such as property management, facilities management and Islamic financing. With more than 5 years experience in the Real Estate business, Burooj Properties is therefore poised to become a leading player in the UAE marketplace.

A recent addition to the Burooj Properties, the Development & Investment Division is responsible for sourcing and developing suitable real estate investment opportunities within the GCC market. Currently we are involved in several mega projects in the region details of which will be released in the near future.

BAZ باز

BAZ REAL ESTATE MODERN SYSTEMS

Back to the origins

Since 1990 , Baz Tours took the responsibility to develop the Tourism Systems in the Middle East by introducing the Holiday Ownership in a formula to suit the Middle East traditions & needs. Royal Holidays was the major modification introduced by Baz by the end of 1996 by applying the Points System .

Before the end of year 2000, Baz completed building the unique formula which combined the strength elements of both Holiday Ownership & the Points System. It was introduced to the Middle East Market on June 2003 through the commercial name "Sokouk Zamzam". The product achieved great success by the end of 2006 with total turn over of US\$ 900 million approximately. "Sokouk Zamzam" was the joint station to go back to the origins since we realized from the first instance that the Holiday Ownership can fit within the Mushaa Ownership Rules which has been created and accurately organized by the Islamic Rules before more than fourteen centuries. Therefore, the born of Baz Real Estate Modern Systems Company in the middle of 2006 was to take the mission in alliance with the most effective strength factors in the region :-

• Global Investment House (Global):

Global Investment House is a Kuwaiti investment company licensed by the Central Bank of Kuwait.

Global was established to meet the high expectations of local and international clients, enhance the investment service industry in Kuwait and implement the ambitious goals of an experienced management team and a sophisticated list of shareholders.

Our business philosophy is to build distinguished relationships with our clients, business partners, shareholders, and staff based on professionalism and trust resulting in stronger returns to all parties involved.

Global plays an important role in promoting investment opportunities in the Arabian Gulf Peninsula to international investors through expert financial engineering. It also provides investors with a diverse scope of international and national investment opportunities, and facilitates those investments by providing clients with services that target their individual needs.

Global achievements have been highly recognized and appreciated by a number of local, regional and international parties. While we were focusing on our business, some people were monitoring our achievements and have praised us on various aspects, some on the company level, some on the management level and others on the product level.

• Burooj Properties LLC:

The company was established with a capital of AED 500 million.

• Mr. Osama Mustapha Sabbah:

The founder, the developer of the System throughout all phases .

• Mr. Tayseer Nazeih Barakat:

The owner of Barakat Travels & Tourism . One of the main players in the market of tourism in the region.

• Effective Staff Team of the most efficient personnel in the market.

" Mushaa Shares" the trade name of the product as inspiration of the wholly Islamic Rules.

BAZ باز

شركة باز للنظم العقارية الحديثة

عوداً إلى أصل

أخذت الباز للسياحة على عاتقها ومنذ عام 1990 مسئولية إحداث فقرة نوعية في الأنظمة السياحية في منطقة الشرق الأوسط. فقامت بتقديم نظام تملك الإجازات إلى المنطقة بصيغة تناسب المجتمعات الشرقية.

ومع نهاية عام 1996 كانت النقلة النوعية بتقديم نظام الإجازات الملكية والذي يمتد أساس التقييم بالنقاط . وقبل نهاية عام 2000, تم الإنتهاء من بناء توليفة فريدة تجمع بين عناصر القوة في نظام تملك الإجازات وعنصر القوة الرئيسي في نظام التقييم بالنقاط. وتم تقديم هذه التوليفة إلى السوق من خلال سكوك بروج زمزم خلال عام 2003, ليحقق هذا المنتج نجاحات منقطعة النظير خلال أقل من ثلاثة سنوات .

ولم يكن ذلك سوى تمهيداً للعودة إلى الأصل . فقد أدركنا ومنذ الوهلة الأولى أن نظام تملك الإجازات ليس سوى إحدى تطبيقات الملكية على المشاع التي نظمها الإسلام تنظيمًا دقيقاً منذ أكثر من أربعة عشر قرناً .

ومن هنا, جاءت فكرة تأسيس شركة باز للنظم العقارية الحديثة في منتصف عام 2006 لتتولى تحقيق هذه الرسالة بالتحالف مع عناصر القوة الفاعلة في المنطقة :-

- شركة بيت الإستثمار العالمي (جوليل):

شركة استثمارية رائدة في المنطقة تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات الاستثمارية كإدارة الأصول والاستثمارات البنكية. ويتداول سهم الشركة حالياً في أسواق الكويت، مملكة البحرين، ودبي للأوراق المالية. ولدى الشركة أفرع في مملكة البحرين، مدينة دبي، مدينة أبوظبي، المملكة الأردنية الهاشمية وجمهورية السودان. وحققت جوليل الكثير منذ تأسيسها إذ مارست دوراً رئيسياً في تطوير الأسواق الرأسمالية حصلت على إثرها على العديد من الجوائز والتقديرات الإقليمية والعالمية. وتدير الشركة أصولاً تصل إلى 2.021 مليار دينار كويتي (7 مليار دولار أمريكي) كما في 30 سبتمبر 2006.

- شركة بروج العقارية:

تأسست الشركة برأسمال يبلغ 500 مليون درهم إماراتي.

- السيد / أسامة مصطفى صباح:

وهو رائد فكرة الأنظمة السياحية الحديثة ومطور النظام في مختلف مراحلها.

- السيد / تيسير نزيه بركات:

وهو مالك شركة سفريات البركات وأحد الفعاليات المؤثرة في سوق السياحة في المنطقة.

- مجموعة فاعلة من الموظفين ن العاملين في الشركة.

وقد تم إختيار مسمى «**حصص المشاع**» كإسم تجاري للمنتج من وحي عمق أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء



COPTHORNE HOTEL - DUBAI

WEEKS & SEASONS 2007-2014

فندق كويثورن دبي

الأسابيع والمواسم من عام 2007 - 2014

الأسابيع	المواسم	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	H	06/01/2007	05/01/2008	03/01/2009	02/01/2010	01/01/2011	07/01/2012	05/01/2013	04/01/2014
2	H	13/01/2007	12/01/2008	10/01/2009	09/01/2010	08/01/2011	14/01/2012	12/01/2013	11/01/2014
3	P	20/01/2007	19/01/2008	17/01/2009	16/01/2010	15/01/2011	21/01/2012	19/01/2013	18/01/2014
4	P	27/01/2007	26/01/2008	24/01/2009	23/01/2010	22/01/2011	28/01/2012	26/01/2013	25/01/2014
5	H	03/02/2007	02/02/2008	31/01/2009	30/01/2010	29/01/2011	04/02/2012	02/02/2013	01/02/2014
6	H	10/02/2007	09/02/2008	07/02/2009	06/02/2010	05/02/2011	11/02/2012	09/02/2013	08/02/2014
7	P	17/02/2007	16/02/2008	14/02/2009	13/02/2010	12/02/2011	18/02/2012	16/02/2013	15/02/2014
8	H	24/02/2007	23/02/2008	21/02/2009	20/02/2010	19/02/2011	25/02/2012	23/02/2013	22/02/2014
9	H	03/03/2007	01/03/2008	28/02/2009	27/02/2010	26/02/2011	03/03/2012	02/03/2013	01/03/2014
10	H	10/03/2007	08/03/2008	07/03/2009	06/03/2010	05/03/2011	10/03/2012	09/03/2013	08/03/2014
11	H	17/03/2007	15/03/2008	14/03/2009	13/03/2010	12/03/2011	17/03/2012	16/03/2013	15/03/2014
12	H	24/03/2007	22/03/2008	21/03/2009	20/03/2010	19/03/2011	24/03/2012	23/03/2013	22/03/2014
13	H	31/03/2007	29/03/2008	28/03/2009	27/03/2010	26/03/2011	31/03/2012	30/03/2013	29/03/2014
14	H	07/04/2007	05/04/2008	04/04/2009	03/04/2010	02/04/2011	07/04/2012	06/04/2013	05/04/2014
15	H	14/04/2007	12/04/2008	11/04/2009	10/04/2010	09/04/2011	14/04/2012	13/04/2013	12/04/2014
16	H	21/04/2007	19/04/2008	18/04/2009	17/04/2010	16/04/2011	21/04/2012	20/04/2013	19/04/2014
17	H	28/04/2007	26/04/2008	25/04/2009	24/04/2010	23/04/2011	28/04/2012	27/04/2013	26/04/2014
18	H	05/05/2007	03/05/2008	02/05/2009	01/05/2010	30/04/2011	05/05/2012	04/05/2013	03/05/2014
19	M	12/05/2007	10/05/2008	09/05/2009	08/05/2010	07/05/2011	12/05/2012	11/05/2013	10/05/2014
20	S	19/05/2007	17/05/2008	16/05/2009	15/05/2010	14/05/2011	19/05/2012	18/05/2013	17/05/2014
21	S	26/05/2007	24/05/2008	23/05/2009	22/05/2010	21/05/2011	26/05/2012	25/05/2013	24/05/2014
22	N	02/06/2007	31/05/2008	30/05/2009	29/05/2010	28/05/2011	02/06/2012	01/06/2013	31/05/2014
23	N	09/06/2007	07/06/2008	06/06/2009	05/06/2010	04/06/2011	09/06/2012	08/06/2013	07/06/2014
24	N	16/06/2007	14/06/2008	13/06/2009	12/06/2010	11/06/2011	16/06/2012	15/06/2013	14/06/2014
25	N	23/06/2007	21/06/2008	20/06/2009	19/06/2010	18/06/2011	23/06/2012	22/06/2013	21/06/2014
26	N	30/06/2007	28/06/2008	27/06/2009	26/06/2010	25/06/2011	30/06/2012	29/06/2013	28/06/2014
27	N	07/07/2007	05/07/2008	04/07/2009	03/07/2010	02/07/2011	07/07/2012	06/07/2013	05/07/2014
28	N	14/07/2007	12/07/2008	11/07/2009	10/07/2010	09/07/2011	14/07/2012	13/07/2013	12/07/2014
29	S	21/07/2007	19/07/2008	18/07/2009	17/07/2010	16/07/2011	21/07/2012	20/07/2013	19/07/2014
30	S	28/07/2007	26/07/2008	25/07/2009	24/07/2010	23/07/2011	28/07/2012	27/07/2013	26/07/2014
31	S	04/08/2007	02/08/2008	01/08/2009	31/07/2010	30/07/2011	04/08/2012	03/08/2013	02/08/2014
32	S	11/08/2007	09/08/2008	08/08/2009	07/08/2010	06/08/2011	11/08/2012	10/08/2013	09/08/2014
33	S	18/08/2007	16/08/2008	15/08/2009	14/08/2010	13/08/2011	18/08/2012	17/08/2013	16/08/2014
34	S	25/08/2007	23/08/2008	22/08/2009	21/08/2010	20/08/2011	25/08/2012	24/08/2013	23/08/2014
35	S	01/09/2007	30/08/2008	29/08/2009	28/08/2010	27/08/2011	01/09/2012	31/08/2013	30/08/2014
36	M	08/09/2007	06/09/2008	05/09/2009	04/09/2010	03/09/2011	08/09/2012	07/09/2013	06/09/2014
37	M	15/09/2007	13/09/2008	12/09/2009	11/09/2010	10/09/2011	15/09/2012	14/09/2013	13/09/2014
38	H	22/09/2007	20/09/2008	19/09/2009	18/09/2010	17/09/2011	22/09/2012	21/09/2013	20/09/2014
39	P	29/09/2007	27/09/2008	26/09/2009	25/09/2010	24/09/2011	29/09/2012	28/09/2013	27/09/2014
40	H	06/10/2007	04/10/2008	03/10/2009	02/10/2010	01/10/2011	06/10/2012	05/10/2013	04/10/2014
41	H	13/10/2007	11/10/2008	10/10/2009	09/10/2010	08/10/2011	13/10/2012	12/10/2013	11/10/2014
42	H	20/10/2007	18/10/2008	17/10/2009	16/10/2010	15/10/2011	20/10/2012	19/10/2013	18/10/2014
43	H	27/10/2007	25/10/2008	24/10/2009	23/10/2010	22/10/2011	27/10/2012	26/10/2013	25/10/2014
44	H	03/11/2007	01/11/2008	31/10/2009	30/10/2010	29/10/2011	03/11/2012	02/11/2013	01/11/2014
45	H	10/11/2007	08/11/2008	07/11/2009	06/11/2010	05/11/2011	10/11/2012	09/11/2013	08/11/2014
46	P	17/11/2007	15/11/2008	14/11/2009	13/11/2010	12/11/2011	17/11/2012	16/11/2013	15/11/2014
47	P	24/11/2007	22/11/2008	21/11/2009	20/11/2010	19/11/2011	24/11/2012	23/11/2013	22/11/2014
48	H	01/12/2007	29/11/2008	28/11/2009	27/11/2010	26/11/2011	01/12/2012	30/11/2013	29/11/2014
49	H	08/12/2007	06/12/2008	05/12/2009	04/12/2010	03/12/2011	08/12/2012	07/12/2013	06/12/2014
50	H	15/12/2007	13/12/2008	12/12/2009	11/12/2010	10/12/2011	15/12/2012	14/12/2013	13/12/2014
51	H	22/12/2007	20/12/2008	19/12/2009	18/12/2010	17/12/2011	22/12/2012	21/12/2013	20/12/2014
52	P	29/12/2007	27/12/2008	26/12/2009	25/12/2010	24/12/2011	29/12/2012	28/12/2013	27/12/2014
53	H					31/12/2011			

دنيا افوت جديتك

Dubai.. The New Horizon



شركة باز للتّظيم العقاريّة الحديثة
Baz Real Estate Modern Systems Co.

Al-Manama / Tel: 009731-7311367 Fax: 009731-7311368 / المنامة



شركة الصفوة الرافية للاستثمار والتطوير العقاري
El-Safwa Investment & Development Real Estate Co.

Al-Reyad / Tel: 009661-2489999 Fax: 009661-2403221 الرياض /
J e d d a h / Tel: 009662-2574222 Fax: 009662-2574333 جدة /
Al-Khubar / Tel: 009663-8814747 Fax: 009663-8814848 الخبر /



شركة الإسرائء العالمية للسياحة والسفر
Al - Isra'a for Travel & Tourism

Amman/ Tel: 009626-5693077 Fax: 009626-5659988 / عمّان



شركة باز الخليج لإدارة العقارات
Baz Gulf Real Estate Co.

Abu Dhabi / Tel: 009712-6744141 Fax: 009712-6744115 / أبو ظبي



Hak Turizm

Istanbul/ Tel: 0090216-5456130 Fax: 0090216-5456134

BAZ باز

Tel : +965 2463322
Fax: +965 2476177
baz@baz.net.kw

بـرـوج العـقـارىـة
BUROOJ PROPERTIES