

الوعي بالسوق العقاري



المحاضرة الأولى



- مقدمة
- مفهوم الوعي بالسوق العقاري
- الشراء والبيع
- التفاوض بين أطراف العملية البيعية
- نصائح لأطراف العملية البيعية
- لمحات وبصمات بين الفشل والنجاح
- خرافات السوق العقاري

الوعي السوقي

مقدمة عن الوعي:

- هو الحالة العقلية التي يتم من خلالها إدراك الواقع والحقائق التي تجري من حولنا، وذلك عن طريق اتصال الإنسان مع المحيط الذي يعيش فيه، واحتكاكه به مما سيسهم في خلق حالة من الوعي لديه بكل الأمور التي تجري وتحدث من حوله.
- والوعي أيضاً هو المحصول الفكري ووجهات النظر المختلفة التي يحتوي عليها عقل الإنسان.
- ويؤمن المفكر ماركس صاحب الفكر الاشتراكي أن الوعي عبارة عن بناء تدريجي تدرج تحته كافة الأنشطة الإنسانية وكل ما هو محيط بالبشر.

الوعي السوقي

- يعد الوعي ركيزة من ركائز تقدم أي مجتمع وتطوره، بل وله دوره الكبير والرئيسي في استقرار المجتمع والنهوض به، وذلك بالرفع من شأن أفرادهم.
- فالوعي هو كل ما يمتلكه الإنسان من أفكار ووجهات نظر تتعلق بالحياة ومفاهيمها، ويبدأ في تطبيق كل تلك الأفكار على حياته العملية.
- وبذلك سيصبح أكثر قدرة على اتخاذ القرارات التي تخص المجالات والقضايا المختلفة التي تطرأ له.

الوعي السوقي

المفهوم

السوق العقاري بما يتضمنه من خصائص يرجع نجاحه لأسباب وعوامل مؤثرة يجب مراعاتها حتى يصبح غنياً بالاستثمارات العقارية، ونود أن نوضح تلك العوامل المؤثرة في نجاح السوق العقاري في السطور الآتية:

- 1- نسبة العرض والطلب وتأثيرها على السوق العقاري
- 2- التنوع بين أنواع الاستثمار العقاري يزيد من قوة السوق
- 3- اتباع المستثمرين لأساليب التسويق العقاري الصحيحة

الوعي السوقي

1- نسبة العرض والطلب وتأثيرها على السوق العقاري

- في رحلة فهم مفهوم العرض والطلب في القطاع العقاري ستجد أن هناك مفاهيم يجب عليك فهمها جيداً حتى تكون على إدراك تام بمكونات هذا السوق.
- فالعرض والطلب من المحركات الأساسية التي يركز عليها اقتصاد السوق العقاري، فكلما توافقت نسبة العرض مع الطلب زادت قوة السوق العقاري، والعكس كذلك.

الوعي السوقي

يتمثل العرض بالقطاع العقاري في كمية المساحات المعروضة تجارية كانت أو سكنية وذلك في كافة القطاعات، وبأسعار مختلفة وينقسم إلى نوعين:

1. عرض على المدى البعيد

العلاقة بين الأسعار وإجمالي عدد الوحدات أو عدد الأمتار المربعة المعروضة على المدى الطويل، ولكنه غير مفيد عند تحليل السوق العقاري لصعوبة تنفيذه.

2. عرض على المدى القصير

إجمالي ما يعرضه السوق أو إجمالي المخزون العقاري عند نقطة معينة من الزمن.

الوعي السوقي

يتمثل الطلب بالقطاع العقاري في عدد الوحدات المطلوبة أو نسبة إقبال المشترين على الوحدات العقارية بمختلف قطاعاتها، وينقسم حجم الطلب إلى ثلاثة أنواع:

- الطلب الفعال أو المؤثر
- الطلب المتحقق
- الطلب غير المتحقق أو المتأخر

الوعي السوقي

الطلب الفعال أو المؤثر

هذا النوع تعبر عنه القوة الشرائية في السوق، وهو يعد جزء أساسي من تعريف الطلب، وبتطبيق ذلك المفهوم على العقارات فنجد أنه متمثل في إجمالي الطلب المرغوب على الوحدات العقارية أو الطلب السابق قبل أن يتفاعل العملاء مع السوق.

الوعي السوقي

الطلب المتحقق

هو الطلب الموجود بعد تفاعل العملاء مع السوق، وهو يختلف عن الطلب السابق حيث يتأثر ببعض التغيرات مثل قلة نسبة المعروض وانخفاض معدل الوحدات الشاغرة.

الوعي السوقي

الطلب غير المتحقق أو المتأخر

يتمثل في الطلب غير المشبع، أي الذي لم يستطيع السوق على إشباعه، ويعرف بالطلب المكبوت لوجود طلب قوي لكنه لم يتحقق بعد.

الوعي السوقي

- فيزداد الطلب في السوق العقاري مدفوع بالزيادة السكانية والطفرة الاقتصادية التي تعيشها المنطقة، فضلاً عن توسع رقعة مساحة المدن الجديدة المدعومة بنهضة عمرانية شاملة.
- بينما يتراجع الطلب على العقارات بشكل ملحوظ في فترة المناسبات والأعياد التي ينشغل بها العميل باهتماماته الحياتية الأخرى.
- ويستقر الطلب في وضع الأمان والثبات، وتلك هي حالة الترقب عند الكثير من العملاء أثناء تسارع زيادة المعروض مع الإعلان عن طرح مشاريع جديدة تزامناً مع انعقاد المعارض العقارية المنتظرة والتي يتطلع العميل فيها إلى أقوى العروض والخصومات.

الوعي السوقي

التنوع بين أنواع الاستثمار العقاري يزيد من قوة السوق

من أهم عوامل نجاح السوق العقاري لبلد ما هو تنوع استثماراته العقارية مع التركيز على الاستثمار في النوع الأكثر إنتاجية أو جذاباً للإيرادات بالنسبة لهذا البلد، إضافة إلى المحاولات المستمرة لتطوير باقي أنواع الاستثمار الأخرى.

- الاستثمار في الأراضي والعقارات (Properties Trading)
- التطوير العقاري (Real-Estate Development)
- الاستثمار في عقارات الدخل السنوي (Income Generating Assets)

الوعي السوقي

إن هذه الأنواع الثلاثة هم أساس الاستثمارات العقارية في القطاع عقاري في أي بلد من البلدان، ومن أهم ما يميز تلك الأنواع عن بعضها هو درجة المخاطرة التي يتسم بها كل نوع ومدة الاستثمار ونسبة العائد السنوي الذي يخلفه كل نوع.

الوعي السوقي

الاستثمار في الأراضي والعقارات (Properties Trading)

- يتميز هذا النوع بنسبة عالية من المخاطرة مع مدة استثمار قصيرة وتحقيق عائد سنوي مرتفع.
- المثال الأكبر على هذا النوع هو الاستثمار في الأراضي الخام والمضاربة في أسعارها، وتبلغ الأرباح العائدة من وراء هذا النوع من الاستثمار إلى أكثر من 200% سنوياً، وذلك وسط أكبر نشاط يشهده القطاع.

الوعي السوقي

التطوير العقاري (Real-Estate Development)

- يتميز بنسبة مخاطرة متوسطة، ومدة استثمار متوسطة، وعائد سنوي متوسط أيضاً، وأبرز مثال لهذا النوع هو التطوير من المشاريع العقارية الموجودة وبناء المشاريع العقارية الجديدة بجميع أنواع وحداتها وتصل أرباحه السنوية إلى 30%.
- وربما تزيد النسبة بشكل كبير نظراً للتغيرات السريعة التي يشهدها السوق العقاري من حجم عمليات البيع والذي يشجع المطورين على الاستمرار في المخاطرة.

الوعي السوقي

الاستثمار في عقارات الدخل السنوي
(Income Generating Assets)

هذا النوع يمتاز بتدني نسبة المخاطرة فيه، ولكن من جانب آخر ولكنه أيضاً منخفض العوائد وطويل المدى وأبرز مثال عليه هو أن يقوم شخص بتأجير عقار ما يدر دخلاً سنوياً عليه، وتبلغ العوائد السنوية لهذا النوع إلى أكثر من 7%.

الوعي السوقي

اتباع المستثمرين لأساليب التسويق العقاري الصحيحة

التسويق العقاري أحد الفروع التطبيقية لعلم التسويق الذي يعتبر من العلوم الأساسية في علم الإدارة. وإسهامه في نجاح أعمال الشركات العقارية من الأمور المعترف بها من قبل الجميع، فالتسويق الناجح يؤدي إلى إنتاج أفضل، بالإضافة إلى إرضاء العملاء، فضلاً عن أنه يؤدي إلى تحقيق أعلى الأرباح للشركات العقارية. وغالباً ما يوصف التسويق العقاري الفعال بأنه:

- إنتاج ما يمكن بيعه من العقارات
- ليس بيع ما يمكن إنتاجه من العقارات

الوعي السوقي

إنتاج ما يمكن بيعه من العقارات

تسويق العقارات: هو الجهود المختلفة التي تبذل من أجل توليد الطلب على شراء (أو تأجير) الوحدات العقارية المتنوعة.

بيع ما يمكن إنتاجه من العقارات

بيع العقارات: هو الجهود المتنوعة التي تبذل من أجل توليد المبيعات للوحدات العقارية.

الوعي السوقي

- فالاستراتيجيات التسويقية الفعالة هي التي يتم تقريرها في ضوء إمكانيات كل شركة، وفي ضوء رسالتها الأساسية وأهدافها التسويقية العقارية المتاحة أمامها.
- مع مراعاة القيود المفروضة على كل شركة أو مؤسسة من البيئة الاقتصادية، والسياسية، والاجتماعية، والثقافية، والقانونية، والمحلية، والإقليمية، والعالمية، وبما يتفق مع طبيعة أنشطتها وأنواع منتجاتها العقارية، وحسب الأوضاع السائدة في السوق العقاري.
- وهذا يقتضي استخدام استراتيجيات تسويقية عقارية متنوعة لمنتجات عقارية متنوعة، وفي مواقف متنوعة، وفي فترات زمنية متنوعة.

الوعي السوقي

هل تفكر في الاستثمار؟

- بدأ العديد من أثري أثرياء العالم حافضة أعمالهم بالاستثمار في مجال العقارات، ولذلك يثق الناس في أن الاستثمار العقاري استثمار مربح غالباً.
- قبل اتخاذ قرار الاستثمار في العقارات يجب عليك أن تفهم السبب وراء ذلك. قبل الاستثمار في العقارات يجب أن تعلم الإيجابيات والسلبيات للقرار، ويجب أيضاً أن تفهم نوع الرحلة التي تشرع فيها. وعلاوة على ذلك يجب أن تزن بعناية جميع الخيارات قبل أن تلزم نفسك مالياً.
- على سبيل المثال الاستثمار العقاري أكثر أماناً من الاستثمار في أسهم البورصة؛ لأن فرصة خسارتك لرأس مالك أقل بكثير. هذه بعض النصائح التي قد تساعدك لتبدأ الاستثمار في مجال العقارات.

الوعي السوقي

تأكد من أحوال السوق

- البحث سوف يفيدك جداً، ولكنه لا يماثل كونك تعرف المنطقة معرفة شخصية وتكون على دراية بكافة الأمور التي حولك.
- تعلم أساليب وطرق الاستثمار العقاري قد يكون مربكاً إذا احتجت أن تتعلم معه أيضاً معلومات عن مكان لا تعرفه، لذلك من الأسهل دائماً أن تبدأ استثمارك الأول في مكان تعرفه جيداً، ويفضل أن يكون قريباً من محل سكنك.

الوعي السوقي

- ابحث جيداً، تأكد من أسعار السوق، تأكد من أن تحصل على العقار الذي يناسب الشريحة التي تستهدفها، وتأكد مما إذا المكان أفضل للبيع أم الإيجار.
- إذا كنت تريد شراء عقار معين فتأكد من أسعار العقارات المماثلة في المنطقة، من الأفضل أن تستفسر بصفتك تود الشراء أو الإيجار.

الوعي السوقي

هل اتخذت قرار الشراء؟

- هناك العديد من الخيارات الاستثمارية الأخرى إلى جانب العقارات. ومع ذلك العقارات في كثير من الحالات هي الخيار الأكثر أماناً لك. إذا قمت باتخاذ القرار الصحيح من حيث العقار وموقع الاستثمار سوف تجد الأمر مكافئ ومفيد للغاية. هذا هو السبب وراء الاستثمار في العقارات.

الوعي السوقي

- إذا كنت تفكر على المدى الطويل سوف تميل إلى الاستثمار في العقارات، وذلك لأن امتلاك العقار ينفعك على المدى الطويل، والعديد من المطورين يقدمون خطط دفع سهلة كحافز للاستثمار العقاري، وعلاوة على ذلك مع ازدهار سوق العقارات والمنافسة العالية، والمطورون يقومون بكل ما في وسعهم لتشجيع الأفراد لشراء الممتلكات في التنمية الجديدة.

الوعي السوقي

- اتخاذ قرار الاستثمار في العقارات لن يوفر لك المال فقط مع مرور الوقت، ولكن سوف يكون أيضاً خطة احتياطية عندما تحتاج إليها. إذا قررت لأي سبب من الأسباب مغادرة البلد؛ يمكنك بسهولة بيع العقار لتحقيق الربح.
- إذا كنت تعاني مالياً فيمكنك أيضاً استئجار العقار للحصول على دخل ثابت.

الوعي السوقي

- استثمار مبلغ من المال يمكن أن يكون مخيفاً، وخاصة إذا كنت سوف تصب كل ما وفرته طوال حياتك. ومع ذلك فإن سوق العقارات هو واحد من الخيارات الاستثمارية الأكثر أماناً، حتى أكثر من ذلك إذا اخترت اقتصاد قوي ومفتوح.

الوعي السوقي

- على المدى الطويل قرارك سيوفر لك الفرصة لتحقيق الربح، وأيضاً الحفاظ على مالك آمناً.
- شراء منزل للعيش فيه بدلاً من الاستثمار المستمر سيوفر لك المال مع مرور الوقت، إذا كنت ستشتري منزلاً للتأجير أو حتى البيع، سوف تجد أيضاً أنك سوف تحقق ربحاً لا يمكن إنكاره. مهما كان قرارك حول العقار الذي اشتريته سوف تكون قد اتخذت القرار الصحيح.
- اختيار العقار المناسب للاستثمار قد يأخذ منك بعض الوقت ويتطلب منك الصبر والتفاني، ومع ذلك يجب أن لا تتردد كثيراً قبل أن تقرر استثمار أموالك في العقارات.

الوعي السوقي

- البحرين: يلعب موقعها دوراً حيوياً حيث تسمح البلد بسهولة الوصول إلى كل سوق في منطقة الخليج.
- المملكة العربية السعودية، صاحبة أكبر اقتصاد في المنطقة وأكبر منتج للنفط في العالم، على بعد أقل من ساعة عن طريق جسر الملك فهد.
- بلدان مجلس التعاون الخليجي الأخرى، فهي تبعد فقط مسافة رحلة طائرة قصيرة.

الوعي السوقي

- وعلاوة على ذلك، ووفقاً لوحدة الاستخبارات الاقتصادية، من المتوقع أن يصل اقتصاد البحرين لمبلغ 2 تريليون دولار بحلول عام 2020.
- البحرين تسمح للاستثمار التجاري الأجنبي بنسبة 100%، وهذا يعني أنه يمكنك الاستثمار في الممتلكات وفي الأعمال التجارية أيضاً. وبالإضافة إلى ذلك لا توجد ضريبة على الدخل الشخصي أو الثروة وضرائب بسيطة غير مباشرة على الإيجار.



المحاضرة الثانية

الوعي السوقي

الشراء والبيع

شراء منزل أو عقار هو شيء مثير وشاق في نفس الوقت. إذا كنت بصدد شراء عقار يجب أن تكون على دراية بجميع التفاصيل المتعلقة بهذا العقار. عندما تفكر في شراء منزل، يجب أن تفكر أيضاً في التصميم، وعدد الغرف، والحي الذي تريد أن تسكن به، وكذلك الحالة البنائية لما تقوم بشرائه.

- شراء عقار تحت الإنشاء
- شراء عقار مسبق البناء

الوعي السوقي

شراء عقار تحت الإنشاء ومميزاته

- خياراً أكثر توفيراً، وعادة ما يكون أرخص ويكون قراراً اقتصادياً قد يوفر لك الكثير من المال.
- يمكنك تصميمه بالطريقة التي تريدها، ولذلك يعد قرار شراء عقار تحت الإنشاء قراراً اقتصادياً قد يوفر لك الكثير من المال.
- قد تعيش لعدة سنوات في هذا المنزل قبل أن تحتاج للقيام بأي إصلاحات أو تعديلات، ذلك لأنك قد قمت بتصميم منزلك والإشراف على بنائه من البداية.

الوعي السوقي

شراء عقار تحت الإنشاء وعيوبه

- أحياناً قد لا تحصل على ما تم الاتفاق عليه بالضبط.
- قد يتغير سوق العقارات كذلك في المستقبل، وهذا يعني أنه حتى يحين موعد انتقالك إلى منزلك الجديد، قد تجد أنك دفعت أكثر من قيمة هذا المنزل.
- عدم استكمال الأوراق والتصريحات الخاصة بالبناء والتشييد من قبل الشركة المنفذة ربما يعطل حركة التطوير، وبالتالي لم يلتزم المطور بموعد تسليم مشروعه.

الوعي السوقي

شراء عقار مسبق البناء ومميزاته

- تستطيع الانتقال للعيش به سريعاً، وتعد هذه ميزة رائعة إذا كنت بحاجة إلى الانتقال إلى المنزل الجديد على الفور.
- ما تراه على أرض الواقع هو ما ستحصل عليه.
- التأكد من توافر المرافق الأساسية لإمكانية الحياة والمعيشة في هذا المكان.

الوعي السوقي

شراء عقار مسبق البناء وعيوبه

- أحياناً قد لا يكون التصميم الجاهز في المنزل من اختيارك أو ملائماً لذوقك.
- صعوبة التعديل في تصميم المنزل.
- جودة الدهانات والتشطيبات من الممكن أن تقوم بترميمها لعدم ملامستها ذوقك الشخصي.

الوعي السوقي

البيع على الخريطة

- أن تمتلك عقارات أمراً لا يقدر عليه إلا ميسوري الحال خاصة في المدن الكبرى، حيث تزداد نسبة السكان ويكثر الطلب على العقارات، فترتفع أسعار العقارات لتصل إلى مبالغ كبيرة.
- لكن أمام كل تلك الصعوبات التي تواجه الإنسان تظهر حلول وأفكار لمواجهة وتذليلها.

الوعي السوقي

انتشرت فكرة عقد البيع على الخريطة

- تعلن جهة عن إنشاء مشروع عقاري وتضع مجسمات للمشروع الذي تعزم إنشاؤه وتتعهد بالبناء والتسليم في وقت محدد ومتفق عليه.
- يقوم الطرف المشتري بدفع قيمة العقار على دفعات يتم تحديدها مسبقاً تسهيلاً من المطور لكل راغبي الشراء.
- ربما تحدث عملية احتيال تتمثل في مبدأ عدم المصداقية من قبل الشركات الوهمية التي بعد أن تسلم مثلاً المرحلة الأولى من المشروع؛ تختفي أو لا تقوم بتنفيذ المشروع أو تنفذه بمواصفات رديئة غير التي تم الاتفاق عليها.

الوعي السوقي

- ماهية البيع على الخارطة.
- مراحل تعاقد البيع على الخارطة.
- مميزات وفوائد البيع على الخارطة.

الوعي السوقي

ماهية البيع على الخريطة

1. يتم الاتفاق بين المطور والعميل على ثمن العقار بمبلغ معين وبعملة معينة غير قابل للتعديل، ودائماً ما يقوم العميل بدفع جزء من الثمن كدفعة أولى عند التوقيع على عقد البيع.
2. يتم الاتفاق على تقسيط المبلغ الباقي على أقساط معلومة ولمدة محددة ومثبتة بالعقد.
3. يتم الاتفاق على أجل معلوم بالأشهر أو بالسنين لتسلم المبيع موضوع العقد، كأن يذكر أن التسليم بعد 36 شهراً أو ثلاث سنوات من تاريخ التعاقد شريطة التزام المشتري بالأقساط المحددة في أوقاتها فإن تأخر في الدفع يتأخر التسليم.

الوعي السوقي

في قانون فرنسا

- المادة رقم 261 من قانون البناء والسكن
البيع على الخريطة هو بيع العقار تحت الإنشاء، وعرف بأن ذلك البيع هو الذي بموجبه يلتزم البائع
بتشييد عقار خلال أجل معين محدد في العقد، مع وضع 4 شروط لصحة العقد:
1. وصف للعقار أو الجزء منه محل البيع.
 2. ثمن البيع وشروط السداد.
 3. الوقت المحدد للتسليم.
 4. ضمان إنجاز الأعمال في العقار أو سداد التعويضات الخاصة بالعيوب المؤثرة التي تظهر في الأعمال.

الوعي السوقي

في قانون الجزائر

المادة رقم 28 من القانون 04-11 لسنة 2011

البيع على التصاميم هو العقد الذي يتضمن ويكرس تحويل حقول الأرض وملكية البنايات من طرف (المطور العقاري) لفائدة (المكتب) موازنة مع تقدم الأشغال، وفي المقابل يلتزم المكتب بتسديد السعر كلما تقدم الإنجاز.

الوعي السوقي

في قانون الإمارات

القانون رقم (19) لسنة 2017، بتعديل بعض أحكام القانون رقم (13) لسنة 2008
البيع على الخريطة هو بيع الوحدات العقارية المفروزة على الخريطة أو التي لم يكتمل إنشاؤها.
والنص الجديد يشمل القواعد والإجراءات الواجب اتباعها في حال إخلال المشتري بالتزاماته، بتنفيذ
عقد البيع على الخارطة المبرم بينه وبين المطور العقاري وضرورة إخطار المطور للجهات المختصة بما
يحتويه العقد لضمان الحيادية.

الوعي السوقي

مراحل تعاقد البيع على الخارطة

يمكننا التمييز بين مرحلتين لتعاقد البيع على الخارطة

1. اتفاقية حجز الوحدة العقارية.

2. اتفاقية بيع و شراء نهائي.

الوعي السوقي

1. اتفاقية حجز الوحدة العقارية

- هي مرحلة تمهيدية تسبق عقد البيع النهائي، فيتفق طرفا الموضوع على حجز وتخصيص وحدة عقارية معينة للطرف المشتري، كما يتم تحديد ثمنها بالكامل وطريقة السداد، مع وضع جدول لبيان قيمة الأقساط المستحق دفعها لدى الشركة.
- هذا الاتفاق هو بمثابة وعد بالبيع والشراء ومن ثم يكون وعداً ملزماً للجانبين بمعنى أنه بيع كامل (يلتزم فيه المطور ببناء الوحدة، وفي الوقت ذاته يلتزم المشتري بشرائها منه).

الوعي السوقي

يترتب على ما سبق النتائج التالية:

- تاريخ البيع هو تاريخ البيع النهائي.
- يجوز أن يختلف البيع النهائي في شروطه عن البيع الابتدائي.

الوعي السوقي

2. اتفاقية بيع وشراء نهائي

- هي التزام المطور في اتفاقية الحجز خلال مدة معينة أن يقدم للمشتري اتفاقية بيع وشراء نهائي، وأن يمهل مدة معينة من استلامها لتوقيعها وإرسالها إلى المطور حتى ينعقد العقد النهائي، ومن ثم تحل محل اتفاقية الحجز.
- إذا امتنع المشتري عن الحضور لإنهاء إجراءات العقد النهائي يحق للمطور خصم قيمة الحجز أو جزء منه طبقاً لما هو مدون باستمارة الحجز، وتم إبلاغ العميل به.

الوعي السوقي

مميزات وفوائد البيع على الخارطة

تسير السوق العقارية في دول المنطقة وتعمل ضمن معايير وضوابط أكثر كفاءة وشمولية مقارنة بالفترات السابقة، وتتمتع بدرجة جيدة من الاستقرار والشفافية وبمستوى مرتفع من الطلب الحقيقي منذ أكثر من أربع سنوات، وحتى الآن إذ سجلت ارتفاعات تدريجية إلى سرعة على أسعار العقارات في دول المنطقة كافة، فيما شهد القطاع العقاري ضخ مزيد من المشاريع التي تلي تطلعات نسبة كبيرة من شرائح المجتمع.

الوعي السوقي

الفترة الحالية تشهد ارتفاع مستوى مشاريع الخريطة لدى معظم دول المنطقة، ما يشير إلى ارتفاع معدلات الطلب تارة، ورغبة شركات التطوير العقارية بتعزيز حصصها السوقية من المشاريع المقبلة وتأمين مصادر تمويل ذاتية من دون تكاليف إضافية تارة أخرى.

الوعي السوقي

- في مشاريع الخريطة خيار جيد للاستثمار وإنتاج مشاريع عقارية تناسب كل الأذواق، فيما تمنح المشاريع على الخريطة المستثمرين فرصة متابعة التطورات الخاصة بعملية التشييد والتفاصيل ذات العلاقة.
- كما بات واضحاً ارتفاع مستوى التنافس بين شركات العقار على تطوير مفاهيم التنافسية في هذا السياق، إذ إن للعقارات الجاهزة الكثير من المزايا على مستوى سهولة التمويل والرهن وعلى مستوى سرعة التملك وفقاً لأسعار السوق المتداولة.

الوعي السوقي

مشاريع الخريطة لا تزال تتمتع بتنافسية عالية مقابل العقارات الجاهزة، يأتي ذلك في ظل وجود تنافس كبير بين الكثير من المدن حول العالم على جذب المستثمرين للقطاع العقاري بمزيد من الإعفاءات الضريبية وقوانين تشجيع الاستثمار.

الوعي السوقي

- الأنشطة العقارية المتعلقة بالمشاريع على الخريطة تحمل في طياتها الكثير من الإيجابيات على السوق العقارية بتسجيل مزيد من النشاط وشركات التطوير تبحث عن توفير السيولة المالية لاستخدامها في تنفيذ المشروع من دون الحاجة إلى الاقتراض، ويكون بمقدور المستخدم النهائي للمنتجات العقارية الحصول على منتج عقاري منخفض السعر مقارنة بشرائه جاهزاً. وحققت هذه الصيغ من المشاريع الكثير من النجاحات بإنجاز الكثير من المشاريع العقارية.

الوعي السوقي

- الإجراءات والقوانين المعمول بها وتلك الجاري اعتمادها، تصب في مصلحة أطراف المعادلة كافة، وتحمل في طياتها استقرار السوق العقارية ونموها والحد من الظواهر السلبية التي تؤثر في قيم الأصول الاستثمارية. وتقضي على الميزة التنافسية التي أنتجتها الخطط والاستراتيجيات التنموية.

الوعي السوقي

- اختبرت السوق العقارية القرارات والتشريعات التي اعتمدت خلال الفترة الماضية بنجاح، على رغم تسجيل أسعار العقارات ارتفاعات كبيرة ومتواصلة خلال فترة قصيرة، إلا أن مرونة القوانين وتطور مستوى الوعي الاستثماري لدى المستثمرين والمستخدم النهائي حالاً دون تسجيل فقاعات عقارية وعودة عمليات المضاربة على منتجات المشاريع على الخريطة حتى الآن.

المحاضرة الثالثة

الوعي السوقي

التفاوض بين البائع والمشتري

- عند شراء منزل جديد يأمل الناس دائماً في الحصول على أفضل سعر مع أفضل مميزات، ومن أجل أن يتحقق هذا التفاوض بين البائع والمشتري يحتاج الإنسان إلى تعلم بعض مهارات التفاوض. مثلاً كيف تتفاوض من أجل أن تحصل على أفضل سعر؟ متى تبدأ المفاوضات ومتى تنهيها؟
- تذكر أن المفاوضات هي وسيلة لتقارب وجهات النظر أنها وسيلة للوصول لاتفاق يرضي جميع الأطراف بدون نزاعات أو مشاكل. عادة ما يحاول الناس الوصول لأفضل نتيجة نهائية تناسبهم، ومع ذلك كلمة السر لأي مفاوضات ناجحة هي الوصول لاتفاق يرضي جميع الأطراف.

الوعي السوقي

- تذكر أن السعر النموذجي للمنزل هو سعره الحقيقي في السوق.
- تبدأ مهارات التفاوض بالقيام بالبحث عن معلومات كافية تساعدك على وضع خطة التفاوض.
- ادرس المنطقة التي تريد شراء منزل بها، واستعلم عن الأسعار، والسعر الذي تعرض به المنازل وكذلك السعر الذي تباع به، وحاول أن تقوم بمقارنة عادلة من حيث المساحة والموقع وحالة المنزل حين تقارن بين الأسعار.
- معرفة الأسعار الحقيقية في المنطقة سوف تساعدك على التفاوض مع البائع بطريقة موضوعية وفعالة، المفاوضات المبنية على معلومات حقيقية عادةً ما تكون أفضل وأكثر منطقية.

الوعي السوقي

سوق البائع

- هو السوق الذي يتخطى فيه الطلب العرض، وتباع المنازل سريعاً في مثل هذا السوق. قد تستغرق وقتاً في البحث عن منزل في المنطقة لأن المنازل تباع بمجرد عرضها للبيع.
- في هذا السوق يجب على المشتري التحرك بسرعة لأن المنازل أحياناً تباع بدون أن تجد وقتاً ملائماً لرؤيتها، يجب أن يستعد المشتري ليظهر للبائع أنه جاد بالأمر وقادر على إتمام عملية الشراء في أسرع وقت.

الوعي السوقي

- ربما يلجأ البائع أن يخبر المشتري بحجم العمل العالي التكلفة الذي قام به، ففي حينها على المشتري تقدير حجم تلك الأعمال.
- البائع لا يعجبه فكرة النقص المطلق لمنتجه العقاري وخاصة في سوقه.
- يتحلى البائع بالكياسة والفطنة عند عرض منتجه للبيع لأنه صاحب قرار البيع وهو من يحدد الوقت المناسب لجلب المال.
- كل ما سبق يصب في مصلحة البائع لأننا نتحدث عن سوقه الذي يتحكم فيه بكل سلاسة، ولكن ربما وجهة النظر تختلف وتتبدل.

الوعي السوقي

سوق المشتري

- هو السوق الذي يزيد به العرض عن الطلب، ويعني هذا في سوق العقارات وجود عدد كبير من المنازل المعروضة للبيع وعدد أقل من الناس الراغبين في شراء تلك المنازل.
- ويمكن تمييز مثل ذلك السوق عندما تجد العديد من المنازل المطروحة للبيع في مكان ما، وتجد أن المنازل تظل معروضة للبيع لفترة طويلة، قد يستغرق بيع المنزل في مثل هذا السوق شهور طويلة.

الوعي السوقي

- ويصب هذا السوق دائماً في مصلحة المشتري لأن أمامه العديد من الخيارات المتاحة، ولذلك عادة ما يعرض البائعون المنازل بأسعار مخفضة أو يقدمون عروض موفرة.
- ولكن تذكر أن تتحلى بالكياسة واللباقة وأنت تتفاوض في هذه النقطة تحديداً لكي لا تثير عدااء البائع. قد لا يعجبك السيراميك الأصفر المضيء في المطبخ ولكن التعبير بقوة عن تلك النقطة قد يشعر البائع بالإهانة.
- إذا كنت تقارن بين هذا المنزل ومنازل أخرى قمت بمشاهدتها لتختار بينهم؛ فأخبر البائع بذلك، بعض المنافسة قد تكون في صالحك خلال المفاوضات.

الوعي السوقي

معلومة للبائع

- إذا كنت ترغب في أن تجذب المزيد من المشتريين المحتملين إلى منزلك وتبيع بشكل أسرع قد تستعجب حين أنصحك برفع السعر المطلوب.
- قد يبدو لك هذا بمثابة خطوة غير منطقية، ولكنها نصيحة رائعة، وخاصة في سوق تنافسية.
- إذا كنت ترغب في بيع منزلك، تحتاج أولاً إلى معرفة كيفية جذب الناس لرؤية المكان. طلب سعر أعلى يجذب المزيد من الاهتمام.

الوعي السوقي

رفع سعر العرض

- هذا هو سحر القيمة المنظورة، يرى المستهلكون سعر الشيء على أنه أكثر من مجرد رقم.
- ينظر المستهلكون إلى السعر على أنه انعكاس لقيمة الشيء (غرض أعلى ثمناً هو بالتأكيد أفضل).
- عندما يقابل المشترون إعلانيين متشابهين أو شقتين متشابهتين في المنطقة السكنية وعدد الغرف ولكن إحداهما أعلى ثمناً من الأخرى؛ فغالباً ما قد يعتقدون أن الأعلى ثمناً أفضل بشكل ما.

الوعي السوقي

- يحرص المشترون على رؤية هذا المنزل الأعلى سعراً، مما يرفع عدد المشتريين المحتملين، مما سوف يؤدي بدوره إلى بيع المنزل بشكل أسرع.
- ربما تجذب هذه الطريقة شريحة أخرى من المشتريين، شريحة لن تلتفت إلى المنزل الأرخص سعراً.
- سوف يلفت هذا أنظار المشتريين إلى مميزات المنزل لأن رؤيتهم للمنزل بدأت بالاعتقاد أنه منزل جيد غالي الثمن.
- لذلك سوف يبحثون أولاً عن النقاط التي تؤيد هذا الاعتقاد.

الوعي السوقي

ادعم رفع السعر بانطباع جيد

- اذكر أهم النقاط البيعية التي تميز عقارك عن كل العقارات المنافسة.
- إذا كان العقار مبني مسبقاً؛ عليك أن تجعله مختلفاً من حيث النظافة كأبسط مثال.
- إعلانك يرسم الانطباع الأول للمشتري، والذي ربما يدوم طويلاً، ومن خلاله يقرر المشتري بأن عقارك هو المناسب له.

الوعي السوقي

الخطوة البديلة

- ما الذي سيحدث إذا ما قرر المشتري التفاوض على السعر؟
- ما هو أقل سعر يمكنك الموافقة عليه؟ قرر ذلك قبل عرض المنزل للبيع.
- هل أنت مستعد لعرض شيء آخر بدلاً من التفاوض في السعر؟ قيمة مضافة مثلاً؟

الوعي السوقي

قم بالتجديد (إذا كان منزلك قائم فعلاً)

- إن التحديثات الذكية والموفرة للطاقة ترفع من السعر.
- تركيب الأجهزة الحديثة، ثم تتضمن ذلك في الإعلان عن المنزل.
- إذا كان لديك بالفعل أجهزة ذكية في المنزل أو موفرة في الطاقة أضف هذه المعلومات في الإعلان ثم احرص على أن يرى المشتري هذه الأجهزة عند رؤية المنزل.

الوعي السوقي

لا تبالغ في رفع السعر

- يجب أن يظل السعر منطقياً، إذا بالغت في الثمن من الممكن أن تبعد المشتريين بدلاً من أن تجذبهم.
- ارفع السعر قليلاً عن المنازل المشابهة، ولكن احرص على أن يكون ملائماً للسعر السوقي.

الوعي السوقي

معلومة للمشتري

- ركود سوق العقارات هو من أكبر مخاوف المشتري؛ وذلك لأن من الصعب التنبؤ به، في حين أن ركود سوق العقارات يعرض العديد من الفرص للمشتريين والمستثمرين.
- إذا قمت باتخاذ القرار الصحيح والمدرّوس؛ فإن الشراء في هذا الوقت الحرج قد يكون مفيداً بالنسبة لك. كل ذلك يعتمد على فهم متى تشتري عقاراً ومتى تبحث عن غيره.
- عندما يفوق العرض الطلب سوف تنخفض الأسعار، وإذا كنت تريد شراء منزل فهذا نبأ عظيم. سوف تكون قادراً على شراء منزل أحلامك بسعر مخفض.

الوعي السوقي

دراسة السوق

- لا تتعجل لاستغلال هذا الركود لأنك تحتاج إلى القيام بواجبك الأول.
- تعرف على النطاق سعري للمنطقة لتستطيع تحديد القيمة التي تعد فعلاً منخفضة مقارنةً بالسوق. وعلاوة على ذلك تعرف على المنطقة والخطط المستقبلية لها.
- ابحث في الأحياء الواعدة التي من المرجح أن ترتفع قيمتها وتحدث إلى العديد من أصحاب العقارات لفهم مدى الاستثمار قبل اتخاذ قرارك الأخير، وبمجرد الانتهاء ستكون أكثر عرضة لاتخاذ قرار مستنير.

الوعي السوقي

رتب أمورك المالية

- إعداد أموالك شيء لا يمكنك التغاضي عنه. على الرغم من أن أسعار العقارات قد تكون منخفضة، فإنها لا تزال التزاماً سيكون عليك تحمله.
- إذا كنت ستبحث عن قرض عقاري لتمويل الشراء؛ فمن الأفضل ضمان إمكانية الحصول عليه قبل التوقيع على أوراق المنزل.
- يجب أن تتمعن في العقار لتقدر المبلغ الواجب إنفاقه على الإصلاحات أو التشطيبات التي تود أن تراها في منزلك.

الوعي السوقي

ابحث عن المبيعات السريعة

- كل حين وآخر قد تجد عقاراً حيث يحاول المالك بيعه على وجه السرعة، وهذا بطبيعة الحال هو أفضل فرصة للمشتري لأنه يعطيه قوة المساومة.
- المالك يحاول البيع بأي وسيلة ممكنة. إذا كنت قد عثرت على مثل هذه الفرص النادرة فيمكنك جعلها تعمل في صالحك
- رغبة البائع في إنجاز عملية البيع لجلب المال لأغراض شخصية تتعدد أشكالها، فيرحب البائع وقتها ببعض التنازلات.

الوعي السوقي

ابتعد عن الصفقة

- نعم، قد لا تجد عقاراً واعداً مثل هذا، ولكن ليس كل شيء على ما يبدو، فمن السهل أن تدفع نفسك لشراء منزل، ولكن هذا ليس قراراً سليماً. حدد لنفسك ميزانية والتزم بها مهما حدث.
- إذا كنت غير قادر على التوصل إلى صفقة مربحة فابتعد عنها وابحث عن غيرها. تذكر أن في ظل ركود سوق العقارات، هناك دائماً العديد من الخيارات أمامك.
- الزيادة في العرض تمنحك أنت كمشتري كل السلطة. لا تقلق كثيراً عن فقدان المنزل الذي تحلم به وحاول العثور على سعر عادل يمكنك تحمله.

الوعي السوقي

لا تقبل بحرب المفاوضات

- هي مضيعة للوقت، وخاصة في أوقات ركود سوق العقارات. عند هذه المرحلة تكون الأسعار منخفضة بما فيه الكفاية؛ لذلك لا داعي لمحاولة خفضها أكثر من اللازم.
- حدد السعر الذي تريد استثماره وحاول التفاوض للوصول إليه، في حالة رفض البائع هذا السعر فعليك ترك العقار والبحث عن غيره. هذه ليست منافسة تريد الفوز فيها، ولكنها فرصة استثمارية يجب أن تستغلها وتنتفع بها.
- تذكر أن هناك العديد من الفرص الأخرى في انتظارك.

الوعي السوقي

تعرف على البائع والعقار

- اسأل عن سبب بيع العقار وإذا كان هناك أي مشاكل حوله.
- تحرّ الدقة في السؤال عن سندات الملكية وتسلسلها القانوني، وكل الأوراق التي تحمي حقك وتحافظ عليه.
- تذكر أن هناك العديد من الفرص الأخرى في انتظارك.
- حاول أن تعلم متى عرض البائع هذا العقار للبيع تحديداً، إذا كان العقار معروض للبيع منذ فترة طويلة ومع ذلك لم يباع؛ فهذا يعني أن البائع غالباً مستعد للتفاوض وتخفيض السعر.



المحاضرة الرابعة

الوعي السوقي

هل حقاً الصفقة مربحة؟

- هل أنت مستعد لشراء منزلك الأول؟ هل ترى العديد من المنازل المختلفة كل يوم؟ هل يعجبك بعضهم ولا يعجبك البعض الآخر؟ هل تتسائل كيف ستعلم حين تجد المنزل المناسب لك؟
- كل شخص لديه فكرة مختلفة عن المنزل المثالي، المنزل المثالي هو المنزل المناسب لك، المنزل الملائم لاحتياجاتك ويسبب السعادة لك ولأسرتك.
- نفترض أنك تأكدت من تحقق جميع النقاط العملية؛ كيف تعلم أنك وجدت المنزل المثالي أو المنزل المناسب لك؟

الوعي السوقي

احضر الآلة الحاسبة

- أولاً تأكد من أنك قادر على دفع ثمن هذا المنزل بدون ضغط ميزانيتك إلى الحد الأقصى.
- المنزل المناسب لك يجب أن لا يجعلك تعاني كل شهر لدفع الفواتير؛ لذلك قبل أن تتعلق بالمنزل راجع ميزانيتك وتأكد من أنك تستطيع شراء هذا المنزل.
- لا تنس أن تضيف ميزانية إدارة المنزل إلى ميزانيتك الشهرية.

الوعي السوقي

الانطباعات الأولى تدوم أكثر مما تتصور

- مظهر المنزل من الخارج هو أول انطباع يأخذه المشتري بعد البحث على الإنترنت.
- مظهر المنزل من الخارج يجذبك وتود رؤيته من الداخل؛ فذلك يعني أن هناك ما يعجبك في هذا المنزل.. بداية موفقة.
- الانطباع الأول عن المنزل من الداخل في غاية الأهمية كذلك، هل يبدو لك المنزل دافئاً ومرحباً؟ هل هو مكان يجعلك سعيداً؟
- بالطبع ما زال عليك أن تراجع كل النقاط العملية الهامة في المنزل، ولكن لا تهمل حدس المشتري؛ فالانطباعات الأولى غالباً ما تكون صحيحة.

الوعي السوقي

هل ترى الأثاث؟

- إذا بدأت تتصور ترتيب الأثاث في المنزل بمجرد رؤيته وتتخيل شكل تصميم المنزل؛ ربما يكون هو المنزل المناسب لك.
- إذا بدأت في التجول عبر المنزل وأنت تعلم جيداً ما تريد تصميمه في كل غرفة منه وبدأت تفكر في المنزل كأنه بالفعل منزلك؛ فربما يكون في طريقه إلى أن يصبح كذلك.

الوعي السوقي

قائمة طلباتك

- تأكد أن لا تنجذب إلى المنزل الخاطئ، المنزل المناسب لك يجب أن تتحقق فيه متطلبات عائلتك.
- يجب أن تجهز قائمة بطلباتك: قائمة للأساسيات التي لا يمكنك التنازل عنها وقائمة للأشياء التي تفضل وجودها. المنزل المناسب لك يجب أن تتحقق فيه كل الطلبات الموجودة على قائمة الأساسيات.
- قائمة الأشياء التي تفضل وجودها يجب أن تكون قابلة للتفاوض حسب درجة إعجابك بالمنزل.

الوعي السوقي

لا تريد رؤية منازل أخرى

- إذا كنت تشعر أن هذا المنزل قد رفع مجال المنافسة ولا تود رؤية أي منازل بعد الآن لأنها بالتأكيد لن تكون أفضل منه؛ فهذا هو منزلك.

انطلق

- لا تشك في حواسك، إذا وجدت المنزل المناسب قم بشرائه!
- ربما يقوم شخص آخر بشراء منزلك المثالي وأنت ما زلت تفكر وتقارن، أنت لست المشتري الوحيد الذي يبحث عن منزل بهذه المواصفات!

الوعي السوقي

مهارات ونصائح لأفراد العملية البيعية

- عادة ما يريد البائع البيع بأعلى سعر ممكن، بينما يريد المشتري الشراء بأقل سعر ممكن، وبين هذا وذاك لا بد من الوصول لأرضية مشتركة؛ ولذلك وجدت المفاوضات.
- البائع وظيفته تتطلب الكثير من العمل والكثير من المهارات التي من شأنها التفريق بين البائع الجيد والبائع السيء. وكجزء من الوظيفة، يجب على البائعين أن يلتقوا بالكثير من الناس والمحافظة على علاقة جيدة مع شبكة كبيرة من الناس.
- المشتري عندما يريد شراء منزل جديد يجب عليه أن يتعلم كيف يتفاوض مع البائعين، وهناك إشارات تدل على أن البائع مستعد لأن يقتنع برأيك ويقبل أن يبيع لك.

الوعي السوقي

مهارات البائع

1. الصدق والنزاهة:

- في عالم بيع وشراء العقارات أنت في حاجة إلى البائع الصادق الذي سيحترم الاتفاق بينكما وسوف يعمل بإخلاص للعثور على ما تريده.
- يجب أن يكون البائع دائماً يتبع مبدأ الشفافية في تعاملاته مع العملاء وأن يعمل من أجل مصلحتهم.

الوعي السوقي

2. معرفة عملية البيع والشراء

- معرفة كيف تتم عمليات الشراء والبيع بالتفصيل مهارة هامة جداً، فمن ليس على دراية بالقوانين والأنظمة الجديدة والعقود وجميع المسائل القانونية الأخرى، فهو ليس شخصاً يحتذى به ولا على دراية بكل الأمور المحيطة بالعملية البيعية.

الوعي السوقي

3. الاستجابة السريعة

- كن قريباً من المشتري إذا طلب ذلك ليشعر بالطمأنينة وأنه اختار البائع الأفضل.
- كن متواجداً في الصورة متى يكون ذلك ممكناً.

الوعي السوقي

4. الوعي بالسوق المحيط

- البائع يجب أن ينصح حول السعر الذي ستحدده لبيع أو شراء منزل في منطقة معينة. وذلك بناء على علمه بالسوق العقاري العام والمنطقة المحددة التي يعمل به.
- كن مستعداً لأي تغييرات في السوق وإبلاغ تلك المعلومات للعملاء. سوق العقارات يتغير دائماً، وأسعار العقارات ترتفع وتهبط طوال الوقت، وهذا له تأثير على العملاء.

الوعي السوقي

5. التواصل

- القدرة على التواصل مع مختلف الناس، من كبار المسؤولين لأصحاب المنازل في المنطقة وحتى ساعي البريد.
- مهارات التواصل الممتازة تجعل البائع مرغوب فيه أكثر من جانب العملاء.

الوعي السوقي

نصائح للمشتري

إذا أردت شراء منزل جديد يجب عليك أن تتعلم كيف تتفاوض مع البائعين، وفي التالي الإشارات التي تدلك على أن البائع مستعد لقبول المفاوضات وتخفيض السعر.

الوعي السوقي

العقار الخالي

- يمكن أن تعلم الكثير عن موقف البائع ومدى استعداداه لتخفيض السعر من العقار نفسه، لذلك انتبه للأدلة عندما ترى المنزل. مثلاً إذا كان المنزل خاوياً غالباً ما يعني هذا أن البائع قد انتقل إلى منزل جديد بالفعل وهذا يجعله أكثر استعداداً للتفاوض بشأن السعر.
- إذا لاحظت الكثير من صناديق النقل في المنزل؛ ذلك يعني أن سكان المنزل قد بدأوا في مرحلة النقل من منزل إلى آخر وهذا أيضاً يعني أنهم قد يرغبون في التفاوض بشأن السعر.

الوعي السوقي

المزايا الإضافية

- يمكنك أن تحصل على صفقة رائعة بطرق أخرى أيضاً، مثل أن يعرض البائع مزايا إضافية مع المنزل، إذا كان البائع متحمساً قد يعطيك بعض الأشياء الإضافية مع المنزل وقد يوفر عليك ذلك الكثير من النقود.
- احرص على أن تأخذ ما تريده فعلاً وليس أخذ أي شيء.

الوعي السوقي

السعر المنخفض جداً والسعر المرتفع جداً

- إذا كان البائع يعرض المنزل بسعر منخفض جداً فهذا يعني أنه يهتم بسرعة إتمام البيع أكثر من السعر، ويعني أيضاً أنه يمكنك التفاوض من أجل سعر أقل.
- إذا طالب البائع بسعر مرتفع جداً، هذا غالباً يعني أنه يعلم جيداً أن المشتري سوف يتفاوض معه من أجل تخفيض السعر، يمكن الوصول لسعر مناسب بعد عدة مفاوضات.

الوعي السوقي

إذا ظل العقار في السوق فترة طويلة

- حاول أن تعلم متى عرض البائع هذا العقار للبيع تحديداً، إذا كان العقار معروض للبيع منذ فترة طويلة ومع ذلك لم يباع؛ هذا يعني أن البائع غالباً مستعد للتفاوض وتخفيض السعر.

الوعي السوقي

إذا طالب بقيمة العقار نقداً

- إذا تفاوض معك البائع وطالب بدفع قيمة المنزل نقداً يمكنك التفاوض معه في تخفيض السعر، غالباً مثل هذا البائع سوف يقبل بتخفيض السعر للمشتري الجاد المستعد لدفع قيمة المنزل على الفور.

الوعي السوقي

لمحات فاشلة

- تعتبر ريادة الأعمال من أكثر المجالات مخاطرة، فتأسيس شركة ليس بالأمر السهل واحتمال فشل أي شركة ناشئة هو احتمال كبير. لذلك على رائد الأعمال توخي الحذر عند إنشائه شركته الناشئة تجنباً لما لا يحمد عقباه.

الوعي السوقي

إعادة إنتاج فكرة شركة أخرى

- يرتبط نجاح الشركة بشكل كبير بإبداع منتجات جديدة تنتجها الشركة الناشئة أو تقديم خدمات بطريقة مختلفة عن الشركات الأخرى. إن إعادة إنتاج فكرة لمشروع ناشئ آخر تعتبر بداية الفشل، لأن مبدع الفكرة الأساسية للمشروع هو الأقدر على تنفيذها وستكون له الأسبقية في السوق.

الوعي السوقي

التمويل المحدود

- قد تنطلق شركتك الناشئة بتمويل محدود، ولكن ستأتي اللحظة التي ستقف فيها عاجزاً عن دفع متطلبات شركتك الناشئة، وبالتالي ستخرج شركتك من السوق إن لم تؤمن لها التمويل الكافي.

الوعي السوقي

الرؤية غير المنطقية

- كان تتضمن رؤية الشركة هدف الوصول إلى شركة عالمية على الرغم من امتلاكها رأسمالاً محدوداً، الرؤية غير المنطقية تسبب زيادة كبيرة في التكاليف لا تتناسب مع حجم إيراداتها، وبالتالي تسبب فشل المشروع.

الوعي السوقي

انعدام التخطيط أو التخطيط الخاطئ

- حماس رائد الأعمال الزائد قد يقوده إلى البدء في مشروعه من دون أي تخطيط، مما يسبب هدر رأسمال الشركة وتشتت أعمالها من دون وضوح الأهداف التي تسعى إليها.
- من ناحية أخرى يمكن أن يخطط رائد الأعمال لشركته، ولكن قد تكون خطته غير منطقية ومعتمة على التقييم الشخصي لرائد الأعمال من دون الأخذ بالمعطيات الواقعية مما يسبب فشل المشروع لغياب الواقعية في خطط الشرك.

الوعي السوقي

الإنفاق الكبير على التكاليف غير الضرورية

- بعض الشركات الناشئة قد تكون ناجحة وتحقق أرباحاً ولكن التكاليف الكبيرة غير الضرورية هي التي تضيق أرباحها وتسبب عجزاً في ميزانيتها، كالتكاليف الكبيرة على مقرات الشركة والمعدات غير اللازمة والعلاقات العامة غير الضرورية.

الوعي السوقي

الابتعاد عن حاضني الأعمال وتجاهل نصائح الخبراء

- بعض رواد الأعمال يصيبهم الغرور ويعتمدون على أنفسهم فقط في مشاريعهم الناشئة ويتعدون عن حاضنات الأعمال التي يمكن أن تقدم لهم الدعم والنصائح القيمة من قبل الخبراء التابعين لها.

الوعي السوقي

بصمات ناجحة

- بالرغم من بعض الانتكاسات القليلة في السنوات الماضية حقق قطاع الاستثمار العقاري نمواً وتطوراً كبيراً. شركات التطوير العقاري في المنطقة كثيرة ومتعددة، ولكن أيها هو الأفضل والأكبر والأهم؟
- الق نظرة معنا على أكبر الشركات التي تساهم في نمو قطاع العقارات في الخليج، هذه هي أهم 5 شركات تطوير عقاري في المنطقة.

الوعي السوقي

إعمار العقارية (الإمارات)

- واحدة من أهم شركات التطوير العقاري في العالم وليس فقط في الخليج، تأسست 1997م.
- تقدمت الشركة تقدماً ملحوظاً خلال العشرين سنة الماضية. وتمتلك الشركة حالياً محفظة متنوعة تضم عقارات ومولات ومرافق ضيافة وترفيه، وكذلك مجتمعات متكاملة.
- واحد من أهم المشاريع التي قامت الشركة بتطويرها هو مشروع داون تاون دبي، ويمثل هذا المشروع الضخم حي متكامل به عدد من أهم المعالم السياحية في مدينة دبي مثل برج خليفة ومول دبي ونافورة دبي.

الوعي السوقي

- كما أن الشركة تتوسع عالمياً وتقوم بتطوير عدد من المشاريع العقارية في العديد من دول العالم المختلفة، فقد أثبتت شركة إعمار العقارية وجودها في العديد من أسواق العقارات العالمية.
- في يونيو 2018 تم تقييم الشركة بحوالي 9.7 مليار دولار.

الوعي السوقي

دار الأركان للتطوير العقاري (السعودية)

- تم تأسيس الشركة عام 1994، وهي مسجلة في سوق الأوراق المالية السعودي تداول برأس مال قدره 10.8 مليار ريال وأصول قدرها 26 مليار ريال.
- وقامت الشركة منذ تأسيسها بتسليم أكثر من 30 مشروع عقاري راجح في المملكة العربية السعودية، وتضم هذه المشاريع أكثر من 15,000 وحدة سكنية وأكثر من 500,000 متر مربع من المساحات التجارية.
- تمتلك الشركة محفظة أعمال متنوعة في المملكة العربية السعودية قد بدأت مؤخراً في التوسع بشكل عالمي، وكانت أولى محطات هذا التوسع هي دبي.

الوعي السوقى

مبانى (الكويت)

- تم تأسيس الشركة عام 1964 وتسجيلها فى بورصة الكويت عام 1999.
- تملك الشركة محفظة أعمال متنوعة فى الكويت، تتنوع بين تطوير الأراضى والمشاريع العقارية، وإدارة العقارات، وكذلك بناء وبيع وتأجير العقارات التجارية، كما تقدم شركة مبانى كذلك مختلف الاستشارات العقارية. هذا وتمتلك الشركة 12 شركة أخرى تابعة فى الكويت والبحرين ومصر.
- يعد أهم مشاريع الشركة هو مشروع الأفنيوز، وقد قامت شركة مبانى ببناء وإدارة هذا المول الضخم ذو التصميم المعماري الحديث، وهو أكبر وجهة سياحية وترفيهية فى الكويت.

الوعي السوقي

البدر العقارية (الإمارات)

- تم تأسيس الشركة عام 2005 ويتم تداول أسهم الشركة في سوق أبو ظبي للأوراق المالية، وقد تم تسجيلها به عام 2005.
- تقوم الشركة بتطوير وإدارة مشاريع عقارية ضخمة في أبو ظبي، وتعمل الشركة من خلال ست قطاعات رئيسية، تطوير وبيع العقارات، ومحفظة عقارات استثمارية، وإدارة العقارات، والفنادق والمدارس والترفيه.

الوعي السوقي

- يعد أهم مشاريع الشركة هو مشروع جزيرة ياس، وهو مشروع ضخم متعدد الاستخدامات ومستدام ويضم جميع قطاعات أعمال الشركة، ويقدم المشروع وجهة سياحية فخمة وأسلوب حياة متميز.

الوعي السوقي

خرافات السوق العقاري

- هناك الكثير من الغموض الذي يدور حول سوق العقارات، ويوجد أيضاً الكثير من الخرافات العقارية الذي يفترض الناس أنها حقيقية. ولكن الواقع بعيد عن ذلك تماماً، فمثل أي مجال آخر تظهر الكثير من الشائعات ولا أحد يبالي التحقق منها ومن صحتها.
- وعلاوة على ذلك فإن الإنترنت أرض ولادة مثالية للحصول على معلومات كاذبة. لذلك في المرة القادمة التي تسمع شيئاً عن العقارات تأكد من التحقق من المعلومات بنفسك. وإليك 7 من الخرافات العقارية الشائعة والحقيقة وراءها.

الوعي السوقي

وكيل العقارات يجني الكثير من المال

- في حين أن الوكيل الناجح قد يجني دخلاً جيداً، نحن لا يمكن تجاهل كمية الوقت والجهد والمال الذي يستثمرهم الوكيل في عمله.
- يعمل العديد من وكلاء العقارات على نسبة من عملية البيع قابلة للتفاوض، وهذا يعني أنه لا يحصل على مبلغ ثابت من المال من كل عملية بيع.

الوعي السوقي

وكيل العقارات يجني الكثير من المال

- وعلاوة على ذلك فالوكيل يحصل على نسبة من تلك العمولة التي يتم تقسيمها بعد ذلك بين غيره من الوكلاء المشاركين في صفقة البيع. على الرغم من أنك قد تشعر أن الوكيل يطالب بسعر عالي لعمله، يجب أن لا تتجاهل النفقات التي هو مسؤول عنها.

الوعي السوقي

اترك مجال للمفاوضات عند تسعير منزلك

- في حين أن هذا قد يكون صحيحاً إلى حد ما، فإنه يمكن بسهولة أن يساء تفسير الجملة. بالطبع أي مشتري سوف يتفاوض على السعر الذي وضعته، ولكن المفاوضات لديها حد.
- على سبيل المثال: إذا كان لديك مبالغة في منزلك بنسبة 20.000، فإن معظم المشتريين قد يتجاهلون حتى النظر في منزلك.

الوعي السوقي

اترك مجال للمفاوضات عند تسعير منزلك

- لا تنسى أن المشتري الحديث لديه الكثير من المعلومات ودراية جيدة عن السوق. وغالباً ما يبحث في السوق ويكون لديه فكرة عن أسعار العقارات. قبل الإفراط في سعر العقار الذي ترغب في بيعه، تأكد من أنك لا تتجاوز الحدود.

الوعي السوقي

أنت بحاجة إلى وكيل عقارات لبيع أو شراء العقار

- هذه من الخرافات العقارية التي من المؤكد أنك سمعتها مرارا وتكراراً. سينصحك كثير من الناس بالاستعانة بوكيل للقيام بهذه المهمة. على الرغم من أن الوكلاء قادرين على القيام بهذه المهمة بالنيابة عنك.

الوعي السوقي

- أنت لست بحاجة إلى وكيل. هناك العديد من الأدوات لمساعدتك في بيع أو شراء عقار دون مساعدة من وكيل.
- كل هذا يتوقف على تفضيلك، التكنولوجيا الحديثة تسمح لنا الآن بوضع المنازل للبيع على العديد من المنصات دون مساعدة من وكيل أو شركة.

الوعي السوقي

لا يوجد فارق بين الوكلاء

- عندما تجد نفسك تباع أو تشتري منزل؛ سينصحك العديد من الناس باختيار أي وكيل. في نهاية المطاف إنها وظيفة بسيطة ويمكن لأي شخص تقريباً القيام بذلك.
- ومع ذلك ليس هذا هو الحال. كل وكيل لديه مجموعة مختلفة من المهارات ودرجة متفاوتة من الخبرة في هذا المجال.
- وعلاوة على ذلك فهناك فرق بين الوكيل الذي يعمل مع البائعين والوكيل الذي يعمل مع المشترين.
- ولذلك فمن المهم إجراء مقابلات مع العديد من الوكلاء قبل اختيار أحدهم، قارن بين الخبرة والخصائص الشخصية، وكذلك السمعة في السوق.

الوعي السوقي

المنازل في المواقع الرئيسية هي فقط التي تباع

- أهمية الموقع في عملية البيع هي أحد الخرافات العقارية الشائعة جداً، لسنوات أصر الناس في هذا المجال أن الموقع هو العامل الأساسي والأهم عندما يتعلق الأمر بتسعير العقار ورغبة المشتريين في شرائه، ومع ذلك فقد تم الكشف عن زيف هذه الأسطورة منذ فترة طويلة.
- المشتري الحديث يبحث عن أكثر من موقع رئيسي، فالسعر، وحالة العقار، ووسائل الراحة داخل المنزل أيضاً أمور مهمة للمشتري حتى إذا كنت تحاول بيع منزل الذي يقع في موقع غير رئيسي، فلا تقلق!

الوعي السوقي

أي عملية لتحسين المنتج ستكون قيمة مضافة

- في حين أن بعض الإضافات قد تضيف قيمة لإعادة البيع، هذا لا يمكن أن يقال عن كل تغيير تقوم به.
- إن رسم لوحة جدارية على جدران غرفة المعيشة الخاصة بك لن يحدث بالضرورة فرقاً، ومع ذلك هناك بعض التحسينات التي قد تضيف قيمة إلى منزلك.

الوعي السوقي

- تشمل هذه تحديث المطبخ والحمام، واستبدال الأرضيات، أو حتى إضافات خارج منزلك.
- المناظر الطبيعية يمكن أيضاً أن تصنع فرق عند بيع منزلك. قبل إجراء أي تغييرات تحدث مع وكيل عن ذلك وافهم أكثر عن تأثيره على سعر البيع.

الوعي السوقي

سيخبرك الجار بالمبلغ الذي حصل عليه مقابل بيع منزله

- عند تسعير منزلك للبيع ربما ستسأل جيرانك كم دفعوا مقابل شراء أو بيع منازلهم. في حين أن هذه قد تبدو وكأنه فكرة جيدة فإنها لن تكون دائماً مفيدة.
- على الأرجح لن يشارك الجيران رقماً دقيقاً معك. قد يعطونك رداً غامضاً أو يقولون أنهم حصلوا على ما طلبوه، وهذه ليست معلومات واضحة وموجزة.
- لا تبني قاعدة بياناتك على معلومات من جارك وتذكر أن هذه ليست بيانات موثوقة للمقارنة.

شكراً لكم