

الوعي بالسوق العقاري

مقدمة عن الوعي

هو المحصول الفكري ووجهات النظر المختلفة التي يحتوي عليها عقل الانسان

مفهوم الوعي بالسوق

نسبه العرض والطلب وتأثيرها على السوق

التنوع بين انواع الاستثمار العقاري

انواع المستثمرين لاساليب التسويق الصحيحة

نماذج للاستثمار في العقارات

النسبة والبيع

التفاوض بين اطراف العملية البيعية

سوق البائع

سوق المشتري

نماذج لاطراف العملية البيعية

نماذج للبائع

مهارات البائع

نماذج للمشتري

مهارات المشتري

لمحات ونصائح بين الفشل والنجاح

اعمار العقارية - الامارات

دار الازكان - السعودية

البدر العقارية - الامارات

مباي - الكويت

خرافات السوق العقاري

وكيل العقارات يحنى الكثير من المال

انترك مجال للمفاوضات لتسعر المنزل

لا يوجد فارق بين الوكلاء

المنازل في المواقع هي فقط التي تباع

عملية تحسين المنتج هي قيمة مضافة

انت بحاجة الى وكيل عقارات

ارفع سعر العرض

ادعم رفع السعر بانطباع جيد

الخطه البديله

قم بتحديد منزلك اذا كان قائم

لا تباع في رفع السعر

الصدق والتراهم

معرفة عملية البيع والشراء

الاستجابة السريعه

الوعي بالسوق المحيط

التواصل الفعال

دراسة السوق

رتب امورك العاليه

ابحث عن المبيعات السريعه

ابتعد عن الصفقه

لا تقبل بحرب المفاوضات

تعرف على البائع والعقار

معرفة اذا العقار خالي ام لا

المزايا الاضافيه

السعر المنخفض والسعر المرتفع

معرفة مدة العرض في السوق

قيمه العقار نقداً

العلاقة بين الاسعار واجمالي عدد الوحدات او الامتار المعروضة على المدى الطويل

اجمالي ما يعرضه السوق او المخزون عند نقطة معينة من الزمن

القوة الشرائية في السوق وجزء اساسي من تعريف الطلب

الطلب الموجود بعد تفاعل العملاء مع السوق

الطلب الذي لم يستطع السوق اشباعه

يتميز بنسبة عالية من المخاطرة مع مدة استثمار قصيرة وتحقيق عائد سنوي مرتفع

يتميز بنسبة مخاطرة متوسطة ومدة استثمار متوسطة وعائد سنوي متوسط

يتميز بنسبة مخاطرة قليلة وعائد منخفض وطويل المدى

هي الجهود المبذولة من اجل توليد الطلب على شراء او تأجير الوحدات العقارية

هي الجهود المبذولة من اجل توليد المبيعات للوحدات العقارية

قرار اقتصادي يوفق لك الكثير من المال

يمكنك تصميمه بالطريقة التي تريدها

قد تعيش به سنوات طويلة دون اجراء اى اصلاحات او تعديلات

احيانا قد لا تحصل على ماتم الاتفاق عليه

تغير قيمة العقار لتغيرات السوق

عدم استكمال اوراق التشييد والبناء ربما يعطل حركة التطوير والتأخير

الاتفاق بين المطور والعمل على تمن العقار بمبلغ معين وعمله معينة غير قابل للتغير

مرحلة تنسيق العقد النهائي ويتم تحديد الوحدة وسعرها وطريقة السداد

يلتزم المطور ان يقدم للمشتري اتفاقية بيع وشراء نهائي وبمهله مدة معينة من استلامها لتوقيعها

ما هو البيع على الخريطة

مراحل تعاقد البيع على الخريطة

مميزات وفوائد البيع على الخريطة

اتفاقية حجز الوحدة العقارية

اتفاقية بيع وشراء نهائي

توفر معايير وضوابط اكثر شفافية ووضوح وسجلات ارتفاعات تدريجية وسريعة في اسعار العقارات