

# € TRAINING

دورة: إدارة وتسويق وتثمين العقارات

28 نوفمبر - 2 ديسمبر 2021  
كوالالمبور (ماليزيا)  
Time Square



## دورة: إدارة وتسويق وتهيئة العقارات

رمز الدورة: V536 تاريخ الإ انعقاد: 28 نوفمبر - 2 ديسمبر 2021 دولة الإ انعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - Square Time التكلفة: 4500 يورو

### مقدمة عن الدورة التدريبية:

تتمين العقارات أو تقييم الممتلكات أو تقييم الأراضي هي عملية إبداء رأي عن القيمة للممتلكات العقارية "عادةً تكون القيمة السوقية"، وتتطلب المعاملات العقارية تقييمًا في أغلب الأحيان لأنها تتحدث بشكل متكرر ولكل عقار فريد من نوعه {لا سيما حالته، وهي عامل رئيسي في التقييم}، على عكس أسهم الشركات، التي يتم تداولها يوميًا وتكون متماثلة.

ويلعب الموقع أيضًا دورًا رئيسيًا في التقييم، ومع ذلك نظرًا إلى أن العقار لا يمكنه تغيير موقعه، فغالبًا ما تكون الترفقيات أو التحسينات على العقار هي التي يمكن أن تغيّر قيمته، وفي بعض الأحيان يُستخدم تقرير التقييم لتحديد سعر بيع الممتلكات العقارية.

### أهداف الدورة التدريبية: في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- التزود بالعلوم العقارية والخبرات اللازمة لتمكينهم من ممارسة العمل في القطاع العقاري بإحتراف وبشكل علمي ممنهج ومدروس.
- معرفة كيفية تحقيق أفضل النتائج للوصول لأعلى المستويات في إدارة وتسويق وتهيئة العقارات.

### الفئات المستهدفة:

- مدراء الشركات العقارية.
- مدراء المحافظ العقارية.
- مدراء الاملاك العقارية.
- مقيمو العقار.
- الوسطاء العقاريين.
- ملاك العقارات.
- موظفو الشركات العاملين في مجال التسويق العقاري.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### محتوى الدورة التدريبية:

#### الوحدة الأولى:

- مقدمة عن السوق العقاري والمشاكل الموجودة.
- أسس إدارة العقار.
- مكونات إدارة العقارات {الإدارية - المالية - القانونية - الفنية}.
- التطوير العقاري ومفهومه ومراحله.
- إدارة العقارات "اقتصاد وتخطيط وتطوير".
- إعداد خطة الإدارة.

#### الوحدة الثانية:

- الوساطة العقارية ومفهومها.
- التقييم العقاري.
- الاتفاقية الإدارية.
- كيفية إعداد عقود الإيجار.
- مسؤوليات المستأجرين والموظفين.

### الوحدة الثالثة:

- نظم ولوائح موظفي الإدارة.
- المصاريف وإيصالات التسليم.
- وسائل الاتصال الجماهيري.
- تعريف التسويق العقاري.
- مجالات التسويق العقاري.
- إعداد خطة التسويق العقاري.
- مدخل الى التسويق العقاري.

### الوحدة الرابعة:

- لماذا يشتري الناس العقارات.
- إختيار عناصر خطة التسويق.
- مراحل إعداد خطة التسويق.
- المزيج التسويقي.
- مسؤوليات الأطراف {المالك، المدير، المستأجر}.
- المسؤوليات والمهام والواجبات المترتبة على مدير العقارات.

### الوحدة الخامسة:

- الإقتصاد والتخطيط في العقارات.
- الإتفاقيات الإدارية.
- دراسات الجدوى العقارية.
- مفهوم التثمين العقاري.
- نماذج متعددة وأمثلة تطبيقية.