€TRAINING

إدارة وتسويق وتثمين العقارات

25 - 29 أغسطس 2024

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

إدارة وتسويق وتثمين العقارات

رمز الدورة: V595 تاريخ الإنعقاد: 25 - 29 أغسطس 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4400 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تثمين العقارات أو تقييم الممتلكات أو تقييم الأراضي هي عملية ابداء رأي عن القيمة للممتلكات العقارية "عادةً تكون القيمة السوقية"، وتتطلب المعاملات العقارية تقييماً 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 يومياً وتكون متماثلة. ويلعب الموقع أيضاً دوراً رئيسياً في التقييم، ومع ذلك نظراً إلى أن العقار لا يمكنه تغيير موقعه، فغالباً ما تكون الترقيات أو التحسينات على العقار هي التي يمكن أن تغيّر قيمته، وفي بعض الأحيان يُستخدم تقرير التقييم لتحديد سعر بيع الممتلكات العقارية.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

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

الفئات المستهدفة:

- مدراء الشركات العقارية.
- مدراء المحافظ العقارية.
- مدراء الاملاك العقارية.
- مقييمو العقار.
- الوسطاء العقارين.
- ملاك العقارات.
- موظفو الشركات العاملين في مجال التسويق العقاري.

محاور البرنامج التدريبي:

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.
- التثمين العقاري.
- الاتفاقية الإدارية.
- كيفية إعداد عقود الإيجار.
- مسؤوليات المستأجرين والموظفين.

الوحدة الثالثة:

- نظم ولوائح موظفي الإدارة.
- المصاريف وايصالات 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.