

جامعة عبد الحميد بن باديس -مستغانم-
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



UNIVERSITE
Abdelhamid Ibn Badis
MOSTAGANEM

التخصص: تسيير إستراتيجي دولي

الشعبة: علوم التسيير

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر أكاديمي

تحليل استراتيجي للتطورات التكنولوجية في مجال الترقية
العقارية "الفرص والتحديات"
دراسة حالة "شركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING"

تحت إشراف الدكتور:

شنين قادة

مقدمة من طرف الطالبين:

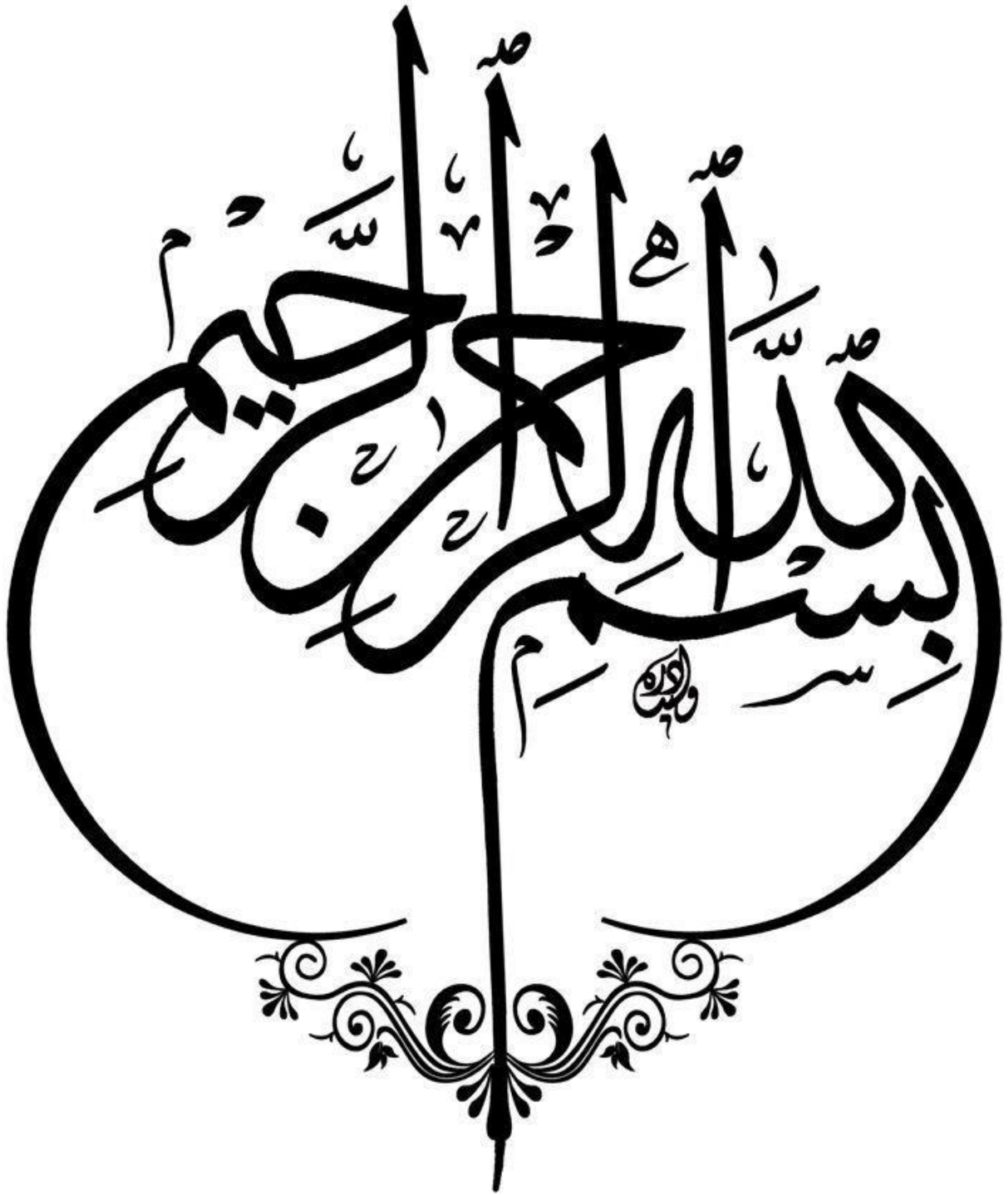
عثمانية أيمن

بوران تاج الدين

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	الصفة
د / عمروش صبرينة	أستاذ مساعد (ب)	رئيسا
د / شنين قادة	أستاذ مساعد (ب)	مشرفا ومقررا
د / دندن فتحي	أستاذ مساعد (ب)	مناقشا

السنة الجامعية 2024/2023



إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

إلى من كان لهم الفضل الكبير في وصولي إلى هذا اليوم،

إلى والديّ العزيزين، اللذان لم يدخرا حمداً ولا دعماً ولا حباً، وأمداني بكل ما احتاجه من قوة وعزيمة. أشكركما من أعماق قلبي على توجيهاتكما ودعايتكما المستمر.

إلى أخي وأختي الغاليان اللذان وهبني الله نعمة وجودهما في حياتي. أشكركما على كل لحظة قضيناها معاً

إلى أساتذتي الأفاضل، الذين لم يخلوا بعلمهم وخبرتهم، وقدموا لي المساعدة والنصح طوال سنوات الدراسة. أشكركم على كل ما قدمتموه من دعم وتحفيز.

إلى أصدقائي وزملائي، الذين كانوا دائماً بجانبني، وشاركوا معي كل لحظات الفرح والتحدي. شكراً لكم على صداقتكم ووقوفكم بجانبني.

إلى كل من ساهم ولو بكلمة تشجيع أو ابتسامة دعم، أقدم لكم هذا العمل وأتمنى أن يكون على قدر تطلعاتكم.

مع خالص الشكر والتقدير،

[أيمن]

إذا كان أول الطريق ألم فإن آخره تحقيق حلم ، وإذا كانت أول انطلاقة دمة فإن نهايتها بسمة ، وها هي السنوات قد مرت و الحلم قد تحقق ، فالحمد لله دائماً وأبداً. أهدي تخرجي إلى:

إلى من أبصرت النور بين يديها ، وأثاروا دربي بنور من عينيها ، إلى من وقفوا معي وقفة صمود

و علموني النجاح والصمود : أمي وأبي.

إلى إخوتي أصدقائي وأحبائي ، إلى كل من ساندني ورافقتني و دعمني و وقف بجانبني.

إلى كل من أرادوا بنا الكسر فجعلهم الله جسراً لنعبر به للأفضل .

[تاج الدين]

التشكرات

وبعد بسم الله الرحمن الرحيم

الشكر والحمد لله حبا وامتنانا، فما كنا لنفعل هذا لولا فضله. فالحمد لله على البدء والختام، والحمد لله رب العالمين.

ومن منطلق قول نبينا صلى الله عليه وسلم: "لا يشكر الله من لا يشكر الناس"، نتقدم بخالص الشكر والتقدير للأستاذ المحترم "شنين قادة"، الذي أشرف على هذا العمل ورافقنا في إنجازه. نشكره على توجيهاته القيمة ونصائحه الغالية التي ساعدتنا كثيرا. نسأل الله أن ييسر له في عمله طريقا إلى الجنة.

كما نشكر أعضاء لجنة المناقشة على وقتهم الثمين وحضورهم في هذه المناقشة.

ونتقدم بجزيل الشكر لجميع موظفي المؤسسة الخاصة "SARL BATI PRO BUILDING" على تعاونهم وحسن معاملتهم طيلة فترة الدراسة الميدانية.

شكرا لكل الأسرة الجامعية، لكل من دعمنا وأشرف على تعليمنا، فبفضل جهودكم وصلنا إلى هذا اليوم.

مع خالص الشكر والتقدير،

[أيمن وتاج الدين]

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
أ	البسمة
ب	الإهداء
ت	التشكرات
ث	فهرس المحتويات
ج	قائمة الجداول
ح	قائمة الأشكال
ح	قائمة الملاحق
خ	الملخص
01	المقدمة
11	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتكنولوجيا والترقية العقارية
12	المبحث الأول: التحليل الاستراتيجي (الفرص والتحديات)
12	المطلب 01: مدخل للتحليل الاستراتيجي في الترقية العقارية
16	المطلب 02: تحليل الفرص والتحديات المواجهة
21	المبحث الثاني: تكنولوجيا المعلومات والترقية العقارية
22	المطلب 01: دور التكنولوجيا في تسيير الترقية العقارية
32	المطلب 02: اليات تمويل نشاطات الترقية العقارية
40	المبحث الثالث: التعريف العام بالترقية العقارية
40	المطلب 01: العقارات
45	المطلب 02: التمويل
52	خلاصة الفصل
54	الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة « SARL Bati Pro Building »
55	المبحث الأول: عموميات حول المؤسسة محل الدراسة
55	المطلب 01: نشأة شركة الترقية العقارية SARL Bati Pro Building وتوضيح مهامها وأهدافها
57	المطلب 02: الهيكل التنظيمي لشركة الترقية العقارية « SARL Bati Pro Building »
60	المطلب 03: المصالح محل الدراسة لشركة الترقية العقارية « SARL Bati Pro Building »
74	المبحث الثاني: تحليل نتائج الدراسة
74	المطلب 01: الجانب المنهجي للدراسة
76	المطلب 02: عرض و تحليل البيانات

112	خلاصة الفصل
113	الخاتمة العامة
120	قائمة المراجع
123	قائمة الملاحق

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
76	جنس العمال	01
77	نسبة الوظائف في المؤسسة	02
78	أعمار أفراد العينة	03
79	توزيع العمال على حسب المؤهلات العلمية	04
80	نسب أفراد العينة حسب سنوات الخبرة	05
81	إجابة السؤال الأول من المحور الثاني (جزء 01)	06
82	إجابة السؤال الثاني من المحور الثاني (جزء 01)	07
83	إجابة السؤال الثالث من المحور الثاني (جزء 01)	08
84	إجابة السؤال الرابع من المحور الثاني (جزء 01)	09
85	إجابة السؤال الخامس من المحور الثاني (جزء 01)	10
86	إجابة السؤال السادس من المحور الثاني (جزء 01)	11
87	إجابة السؤال السابع من المحور الثاني (جزء 01)	12
88	إجابة السؤال الثامن من المحور الثاني (جزء 01)	13
89	إجابة السؤال التاسع من المحور الثاني (جزء 01)	14
91	إجابة السؤال العاشر من المحور الثاني (جزء 01)	15
92	إجابة السؤال الأول من المحور الثاني (جزء 02)	16
93	إجابة السؤال الثاني من المحور الثاني (جزء 02)	17
94	إجابة السؤال الثالث من المحور الثاني (جزء 02)	18
95	إجابة السؤال الرابع من المحور الثاني (جزء 02)	19
96	إجابة السؤال الخامس من المحور الثاني (جزء 02)	20
97	إجابة السؤال السادس من المحور الثاني (جزء 02)	21
98	إجابة السؤال السابع من المحور الثاني (جزء 02)	22
99	إجابة السؤال الثامن من المحور الثاني (جزء 02)	23
100	إجابة السؤال التاسع من المحور الثاني (جزء 02)	24
101	إجابة السؤال العاشر من المحور الثاني (جزء 02)	25

102	إجابة السؤال الأول من المحور الثالث	26
103	إجابة السؤال الثاني من المحور الثالث	27
104	إجابة السؤال الثالث من المحور الثالث	28
105	إجابة السؤال الرابع من المحور الثالث	29
106	إجابة السؤال الخامس من المحور الثالث	30
107	إجابة السؤال السادس من المحور الثالث	31
108	إجابة السؤال السابع من المحور الثالث	32
109	إجابة السؤال الثامن من المحور الثالث	33
110	إجابة السؤال التاسع من المحور الثالث	34
111	إجابة السؤال العاشر من المحور الثالث	35

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
57	الهيكل التنظيمي لمؤسسة « Sarl Bati Pro Building »	01
76	دائرة نسبية لجنس العمال	02
77	دائرة نسبية لوظائف العمال	03
78	دائرة نسبية تمثل الفئات العمرية لعمال العينة	04
79	دائرة نسبية تمثل نسبة العمال حسب المؤهل العلمي	05
80	دائرة نسبية لأفراد العينة حسب سنوات الخبرة	06

قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	رقم الملحق
124	الهيكل التنظيمي لمؤسسة « Sarl Bati Pro Building »	01
125	مقرر اعتماد ممارسة مهنة المرقي العقاري	02
126	شهادة التسجيل في الجدول الوطني للمرقيين العقاريين	03
127	إشعار بالتعريف	04
128	Attestation d'immatriculation fiscale	05
129	الاستبيان مرفق بالنتائج المتحصل عليها من دراسة العينة	06

تشهد الترقية العقارية تطورات تكنولوجية سريعة تؤثر بشكل كبير على تطوير وتسويق وإدارة المشاريع العقارية. من خلال تحليل استراتيجي لهذه التطورات، نجد أن التكنولوجيا تقدم فرصًا هائلة لزيادة الكفاءة وتقليل التكاليف وتحسين الجودة وسرعة التنفيذ، مع توفير خدمات مخصصة تلي احتياجات كل من المستثمرين والزبائن. تقنيات تحسين كفاءة البناء وإدارة المباني تلعب دورًا رئيسيًا في توفير النماذج والتصاميم، مما يحسن التخطيط ويقلل التكاليف، كما نرى من جهة أخرى تقنيات جديدة كالواقع الافتراضي التي تتيح تجربة المباني قبل بنائها، مما يعزز تجربة المستخدم والتسويق. فكل ما سبق يؤكد دور التكنولوجيا الذي أصبح أساسيًا في وقتنا الحالي نظرًا لما يسهله من جهد وفائدة للمؤسسات العقارية. ومع ذلك، تواجه الشركات تحديات كبيرة في تبني هذه التقنيات، مثل التكلفة الأولية العالية للتكنولوجيا، والحاجة إلى تدريب العاملين، والتكيف مع الابتكارات المستمرة. لذا، لتحقيق الفائدة القصوى من هذه التطورات، يجب على الشركات الموازنة بين تدريب العمال ومواكبة التقدم وإدارة المخاطر بشكل عام.

الكلمات المفتاحية: الترقية العقارية، التطورات التكنولوجية، الاستثمار، الفرص، التحديات.

Abstract

The real estate promotion sector is witnessing rapid technological developments that significantly impact the development, marketing, and management of real estate projects. Through a strategic analysis of these developments, we find that technology offers immense opportunities to increase efficiency, reduce costs, improve quality, and accelerate execution while providing customized services that meet the needs of both investors and customers. Techniques that enhance construction efficiency and building management play a crucial role in providing models and designs, improving planning, and reducing costs. Additionally, new technologies like virtual reality allow for the experience of buildings before they are constructed, enhancing user experience and marketing. All the aforementioned points highlight the essential role of technology in our current time, given the ease and benefits it brings to real estate institutions. However, companies face significant challenges in adopting these technologies, such as the high initial cost of technology, the need for worker training, and the adaptation to continuous innovations. Therefore, to maximize the benefits of these developments, companies must balance worker training, keep up with advancements, and manage risks in general.

Keywords: Real estate promotion, technological developments, investment, opportunities, challenges

مقدمة

عامّة

مقدمة عامة:

في العصر الحديث، شهدت الترقية العقارية تطورات هائلة، خاصة مع التقدم التكنولوجي حيث بدأت تتبنى تقنيات البناء المستدامة والذكية، والتي تهدف إلى تقليل استهلاك الموارد وتحسين كفاءة العمليات. بالإضافة إلى ذلك، شهدت تزايد الاهتمام بالاستدامة البيئية والاجتماعية في صناعة الترقية العقارية، حيث يسعى العديد من المطورين إلى تطوير مشاريع ترقية تتوافق مع معايير الاستدامة وتحسن جودة الحياة في المجتمعات المحلية بشكل عام، يمكن القول إن الترقية العقارية تجسد تطورات المجتمعات واحتياجاتها، وتعكس التقنيات والاتجاهات الحديثة في التصميم والبناء وإدارة المشاريع.

كما تعد الترقية العقارية بأنها مجموعة من العمليات التي تشمل تشييد المباني وتجديدها سواء لاستخدام سكني او حربي او تجاري أو صناعي ويتم تنفيذ هذه المشاريع من طرف الوكالات العقارية المعتمدة حيث في ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة التي يشهدها العالم اليوم، أصبح من الضروري إدماج التكنولوجيا في مختلف القطاعات الاقتصادية لتحقيق التنمية المستدامة والكفاءة العالية. يعد قطاع الترقية العقارية من أبرز القطاعات التي يمكن أن تستفيد بشكل كبير من التكنولوجيا لتحسين العمليات وزيادة الإنتاجية. يهدف هذا البحث إلى استكشاف الإطار المفاهيمي للتكنولوجيا في الترقية العقارية وتحليل الفرص والتحديات التي تواجه هذا القطاع في ظل التغيرات التكنولوجية والاقتصادية.

من خلال التحليل الاستراتيجي، يمكن فهم العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على الترقية العقارية، وتحديد الفرص التي يمكن استغلالها لتحقيق النمو والتطور. يتضمن التحليل الاستراتيجي استخدام أدوات مثل تحليل SWOT لتقييم نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي تواجه المؤسسات العقارية. هذا التحليل يمكن أن يساعد في صياغة استراتيجيات فعالة للتعامل مع التحديات واستغلال الفرص المتاحة في السوق.

تعتبر تكنولوجيا المعلومات من العوامل الرئيسية التي تساهم في تحسين الترقية العقارية. من خلال تبني أنظمة إدارة المشروعات المتقدمة ونظم المعلومات الجغرافية، يمكن تحسين عملية التخطيط والإدارة وتقليل التكاليف وزيادة الكفاءة. على سبيل المثال، يمكن لتكنولوجيا المعلومات أن تساهم في تحسين التواصل بين مختلف الأطراف المعنية في المشروعات العقارية، وتوفير بيانات دقيقة تساعد في اتخاذ قرارات مستنيرة.

تلعب التكنولوجيا أيضاً دوراً محورياً في تسيير نشاطات الترقية العقارية. باستخدام الأدوات التكنولوجية الحديثة، يمكن تحسين جودة البناء وتسريع العمليات وتقليل الأخطاء. يمكن أيضاً استخدام التكنولوجيا في إدارة العقارات بعد إتمام المشروعات، مما يوفر حلولاً مبتكرة لإدارة الممتلكات وصيانتها.

التمويل هو أحد التحديات الأساسية التي تواجه مشروعات الترقية العقارية. يتطلب تمويل هذه المشروعات استراتيجيات متقدمة وشراكات متعددة الأطراف لتوفير الموارد المالية اللازمة. من خلال استعراض مختلف آليات

التمويل، مثل القروض البنكية والتمويل الجماعي والشراكات بين القطاعين العام والخاص، يمكن تحديد أفضل السبل لتأمين التمويل اللازم وتحقيق النجاح في مشروعات الترقية العقارية.

يعرف قطاع الترقية العقارية بأهمية بالغة في الاقتصاد الوطني، حيث يسهم في توفير السكن وتحسين البنية التحتية وتطوير المجتمعات. يهدف هذا البحث إلى تقديم فهم شامل لمفهوم الترقية العقارية، وأهدافها، وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية. سنستعرض أيضاً أنواع الترقية العقارية ومراحلها المختلفة، بدءاً من التخطيط وحتى التنفيذ والتسليم.

في الجانب التطبيقي من الدراسة، سيتم استخدام بيانات ومعلومات من مؤسسة عقارية محددة لتحليل واقعي لموضوع البحث. هذا سيمكننا من تقديم رؤى عملية مبنية على الواقع الفعلي للمؤسسة، وتقديم توصيات تساعد في تحسين أداء المؤسسة العقارية وتحقيق التنمية المستدامة.

باختصار، يسعى هذا البحث إلى تسليط الضوء على الأهمية الكبيرة للتكنولوجيا في قطاع الترقية العقارية، مع تقديم تحليل استراتيجي شامل يبرز الفرص والتحديات. من خلال الدراسة التطبيقية، نهدف إلى تقديم توصيات عملية تسهم في تحسين كفاءة وفعالية المؤسسات العقارية، وتحقيق التنمية المستدامة في هذا القطاع الحيوي.

• الإشكالية:

من هذا المنطلق، تبرز الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة: "ما هي التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية؟ وما الفرص والتحديات التي تصاحب هذه التطورات؟"

• الأسئلة الفرعية:

للإحاطة بالخطوط العريضة للسؤال الرئيسي نطرح مجموعة من الأسئلة الفرعية وهي كالتالي:

- ما هي أبرز التقنيات الحديثة التي يتم تبنيها في مجال الترقية العقارية؟
- ما هي الفرص التي تتيحها التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية و ماهي التحديات التي تواجهها في المقابل؟
- ما هي الفوائد التي تقدمها التقنيات الحديثة للمستثمرين والعلماء في السوق العقاري؟

• فرضيات الدراسة:

للوصول إلى إجابات حول التساؤل الرئيسي والأسئلة الفرعية قمنا بصياغة مجموعة من الفرضيات والتي تعتبرها كإجابات أولية سوف نقوم باختبارها من خلال الدراسة وتمثلت فرضياتنا في التالي:

- تساهم التطورات التكنولوجية بشكل كبير في تحسين كفاءة وإنتاجية عمليات الترقية العقارية.
- توفر التقنيات الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء فرصًا جديدة للابتكار في تصميم وبناء المشاريع العقارية.
- التطورات التكنولوجية تساهم في زيادة الشفافية في السوق العقاري، مما يسهل على المستثمرين اتخاذ قرارات مستنيرة.
- تواجه الشركات العقارية تحديات تنظيمية وقانونية تتعلق بتطبيق التقنيات الجديدة، مما يؤثر على سرعة تبني هذه التقنيات.

• أسباب اختيار الموضوع:

تكمن الأسباب التي دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع فيما يلي:

- الحاجة إلى فهم عميق: يتطلب التنبؤ الفعال للتكنولوجيا فهمًا عميقًا لتأثيراتها وتحدياتها، وهذا الموضوع يوفر هذا الفهم.
- التنافسية في السوق: فهم التكنولوجيا واستخدامها بشكل فعال يمكن أن يزيد من تنافسية الشركات في سوق الترقية العقارية.
- التحديات الحالية: تواجه الترقية العقارية تحديات مثل التكاليف العالية والتحديات التنظيمية، ويمكن أن يساهم هذا الموضوع في تحديد كيفية التغلب على هذه التحديات.
- الرغبة في التحليل العميق: قد تكون هناك رغبة في فهم التطورات التكنولوجية في عمق وتحليلها بشكل استراتيجي للتمكن من اتخاذ القرارات الصائبة.
- المساهمة في المعرفة: يمكن لهذا البحث أن يساهم في إثراء المعرفة المتاحة حول التكنولوجيا في الترقية العقارية والفوائد والتحديات المرتبطة بها.

• أهمية الدراسة:

تكمن أهميته فيما يلي:

- كون التطورات التكنولوجية تمثل عنصراً حيوياً في تحسين صناعة الترقية العقارية
- التعزيز من كفاءة العمل والمساهمة في توفير فرص جديدة للابتكار والتطوير
- تلعب التكنولوجيا دوراً رئيسياً في تعزيز الاستدامة البيئية والاقتصادية في هذا القطاع
- تحسين تجربة المستخدم وتعزيز التواصل والتعاون بين الفرق والشركات المعنية بالمشاريع العقارية
- التعرف على مختلف الفرص والتحديات المواجهة للمجال العقاري
- تقديم الحلول اللازمة لتخطي هذه التحديات بفاعلية أكبر

• أهداف الدراسة:

تتلخص أهداف الدراسة فيما يلي:

- التعرف على التطورات التكنولوجية الحديثة في مجال العقار
- معرفة الفرص و التحديات المتعلقة بالمجال المدروس
- معرفة ما مدى تبني التكنولوجيا في المجال العقاري
- القاء نظرة على واقع الشركات العقارية و الزمن المعاصر و دراسة حالة شركة جزائرية

• منهجية الدراسة:

في دراستنا، تبيننا المنهج الوصفي التحليلي لتجميع وتصنيف وتحليل المعلومات المتعلقة بالموضوع، بالإضافة إلى وصف ظاهرة البحث لفهم الإطار النظري ومسار العمل الميداني من خلال الاستشارة المباشرة مع الخبراء في هذا المجال.

• حدود الدراسة:

1. الحدود المكانية:

تم إجراء هذه الدراسة في شركة الترقية العقارية SARL BATI PRO BUILDING، والتي تقع في طريق حاسي ماماش، بلدية مزهران، مستغانم.

2. الحدود الزمنية:

تتعلق بالفترة الزمنية يعني مدة الترخيص الذي تمت فيه الدراسة في شركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING لمدة 20 وكانت المدة من 10 مارس 2024 إلى غاية 30 مارس 2024.

• الدراسات السابقة:

هناك عدة أطروحات ودراسات علمية منشورة ومن أهمها ما يلي:

1. دراسة الطالبتين "درويش سلمى وبن زايد ريان"

تحت عنوان "دور القرض العقاري في تمويل نشاط الترقية العقارية" مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في القانون تخصص قانون الأعمال في جامعة 8 ماي 1945 قالم، الجزائر 2022-2023

حيث يبرز نشاط الترقية العقارية كونه من أهم النشاطات التي توليها الدولة اهتماما كبيرا نظرا لارتباطه بقطاع السكن، لذلك عكفت الدولة على دعم هذا النشاط وتشجيع الاستثمار فيه من خلال منح قروض لتمويل المستثمرين في هذا المجال. حيث تكمن أهمية القرض العقاري الموجه لتمويل نشاط الترقية العقارية في توفير السيولة عن طريق الهيئات المالية المتمثلة في البنوك والمؤسسات المالية نظرا للملاءة المالية الكبيرة المتوفرة لديها، هذا من جهة.

ومن جهة أخرى نجد أن المشرع الجزائري إضافة إلى ذلك قام باستحداث هيئات ضامنة للهيئات الممولة وذلك من أجل تشجيعها على تمويل الترقية العقارية تتمثل في صندوق الضمان والكفالة المتبادلة وكذا شركة ضمان القرض العقاري.

2. دراسة الطالبة "نسمة شريط" تحت عنوان "الرقمنة ودورها في إدارة الأملاك العقارية في

الجزائر" مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر حقوق تخصص القانون العقاري جامعة العربي

التبسي، تبسة كلية الحقوق

و تلخص في شرح اتجاه معظم دول العالم في نظمها الإدارية الى حوكمة وتأسيس إدارة الكترونية من الانتقال من العمل اليدوي المكلف جهدا ووقتا الى أساليب الية والكترونية أكثر شفافية وايسر إجراءات وافضل من حيث النتائج أي من حيث تقديم الخدمات.

وهذا ما سايرته الجزائر ، حيث تبنت عصرنة الإدارة بصفة عامة والعقارية بصفة خاصة لما لهذه الأخيرة من أهمية ودور في دفع عجلة التنمية عن طريق إرساء الائتمان العقاري من خلال حماية الثروة العقارية و تفعيل الرقابة في مجال التهيئة والتعمير ، والترويج للاستثمار العقاري.

3. دراسة الطالبة "ريف كنزة" تحت عنوان "الترقية العقارية و دورها في تحقيق برامج الصيغ السكنية الجديدة" مذكرة لنيل شهادة الماستر تخصص القانون الخاص كلية الحقوق و العلوم السياسية جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم

تلخصت في أن اعتماد المشرع الجزائري استراتيجية الترقية العقارية جاء كحل بديل لعدم قدرة الدولة وحدها لتأطير نظام سكاني مستقر ، و هذا ما جعل المشرع يصدر و يلغي عدة مراسيم و قوانين تتعلق بالترقية العقارية أو بقطاع السكن إن صح القول ، و على هذا فقد مرت الترقية العقارية على مراحل تنظيمية تزامنت مع كل فترة مرت عليها الجزائر من الجانب القانوني ، و كما ذكرنا سابقا فإن المشرع أتى بهذه الإستراتيجية من أجل القضاء على أزمة السكن و تضخمها، نتيجة لسوء تسيير القطاع و عليه اعتمد على تقنيات قانونية ساعدت المرقى العقاري و كذا المستفيد ، زيادة على هذا فقد قامت الترقية العقارية بتوجيه الدولة في تمويل المشاريع السكنية و وضعت لها آليات تسطر لها كيفية التمويل عن طريق الهيئات و المؤسسات المالية زيادة إلى إدراج القطاع الخاص للمساعدة على ذلك ، و هذا ما جعل القطاع ينهض نحو التطور الحاصل في الدولة ، بتوفير عدة صيغ سكنية تناسبها مع طلبات و احتياج المواطن حسب الدخل الفردي لكل فئة ، و قد وضعت إستراتيجية الترقية العقارية التزامات على المتعامل في الترقية العقارية

و على المستفيد كما أنها أضافت ضمانات للمرقى العقاري و المقتنين للسكنات ، مع وجود شروط جزائية في حال تخلفها أو تجاهلها.

4. مقال في مجلة العلوم الإنسانية تحت عنوان "التسويق في المؤسسة العقارية" من طرف "سهام خوجة" جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية

يهدف إلى التعرف على التسويق بتفرع مجالات تطبيقه ، حيث يعمل كل فرع على

تحقيق الأهداف المسطرة للمؤسسة و ذلك بتلبية حاجات و رغبات المستهلكين من خلال تحديد المنتجات المناسبة و توفيرها باستخدام الأدوات و الأساليب اللازمة لذلك. وبتطبيق هذا المفهوم في المؤسسات العقارية نجد أن عمل التسويق العقاري هو نفسه عمل التسويق في باقي المؤسسات مضافا إليه بعض التعديلات المتعلقة

بخصائص المنتجات التي توفرها المؤسسات العقارية. و باعتبار أن المفهوم التسويقي الحديث يتجه نحو المستهلك والبحث في حاجاته ورغباته فإنه على المؤسسة العقارية تبني هذا المفهوم في إطار التسويق العقاري ومنحه المكانة المناسبة من أجل تحقيق

أهدافها وإرضاء مستهلكها بالإضافة إلى مواجهة التغيرات الحاصلة في سوقها.

نحاول من خلال هذا المقال البحث في دور التسويق في المؤسسة العقارية ودرجة تأثير خصائص المنتج العقاري على دور ووظائف التسويق فيها.

• هيكل الدراسة:

للإجابة على الإشكالية تم تقسيم دراستنا إلى فصلين نظري وتطبيقي، وتطرقنا إلى ما يلي:

- مقدمة عامة: لقد تناولنا في هذه الدراسة الإشكالية والفرضيات، بالإضافة إلى أهمية وأهداف البحث، والأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع. كما تطرقنا إلى منهجية الدراسة وحدودها، فضلاً عن استعراض الدراسات السابقة وهيكل البحث.

- الفصل الأول: في الفصل الأول من هذه الدراسة، القينا نظرة على الجانب النظري فقط من البحث حيث ركزنا على الإطار المفاهيمي للتكنولوجيا والترقية العقارية، حيث قمنا بتقسيمه إلى ثلاثة مباحث رئيسية، وكل مبحث يحتوي على مطالب محددة. حيث

- المبحث الأول: التحليل الاستراتيجي (الفرص والتحديات)

في هذا المبحث، قمنا بتحليل الوضع الاستراتيجي لمجال الترقية العقارية من خلال استعراض الفرص المتاحة والتحديات التي قد تواجهها الشركات. ناقشنا كيف يمكن للشركات استغلال الفرص الموجودة في السوق مثل التطورات التكنولوجية والنمو السكاني، كما استعرضنا التحديات المحتملة مثل المنافسة الشديدة والتغيرات الاقتصادية والسياسية التي يمكن أن تؤثر على السوق.

- المبحث الثاني: تكنولوجيا المعلومات والترقية العقارية

تناولنا في هذا المبحث دور تكنولوجيا المعلومات في تحسين وتطوير قطاع الترقية العقارية. استعرضنا كيفية استخدام التكنولوجيا في مختلف مراحل الترقية العقارية من التخطيط إلى التنفيذ وإدارة المشاريع. كما ناقشنا الأثر الإيجابي للتكنولوجيا في تسهيل عمليات التمويل وزيادة الكفاءة التشغيلية للشركات العقارية.

- المبحث الثالث: التعريف العام بالترقية العقارية

في هذا المبحث، قدمنا تعريفاً شاملاً لمفهوم الترقية العقارية وأهم عناصرها. استعرضنا مختلف أنواع العقارات وكيفية تصنيفها، بالإضافة إلى شرح الآليات المختلفة لتمويل مشروعات الترقية العقارية. كما ناقشنا أهمية

التمويل في تحقيق أهداف الشركات العقارية وكيف يمكن الوصول إلى مصادر التمويل المختلفة لتحقيق نجاح مشروعات الترقية.

- الفصل الثاني:

الفصل الثاني: حيث توجهنا الجانب التطبيقي للدراسة تمثل في الدراسة التطبيقية وهي: دراسة حالة شركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING ، أين أجرينا مقابلة مع مدير الشركة لتشخيص دور التكنولوجيا و انجاز المشاريع في شركة الترقية العقارية BATI PRO BUILDING و تكون هذا الفص من مبحثين

- المبحث الأول: عموميات حول المؤسسة محل الدراسة

في هذا المبحث، قدمنا نظرة شاملة عن شركة الترقية العقارية SARL Bati Pro Building استعرضنا تاريخ نشأتها وأهدافها ومهامها الأساسية في سوق العقارات. كما قمنا بتحليل الهيكل التنظيمي للشركة، موضحين كيفية توزيع المهام والمسؤوليات بين مختلف الإدارات والأقسام. بالإضافة إلى ذلك، قمنا بتحديد المصالح والأقسام التي تمثل موضوع الدراسة، مسلطين الضوء على أدوارها ووظائفها في تحقيق أهداف الشركة.

- المبحث الثاني: تحليل نتائج الدراسة

في هذا المبحث، ركزنا على الجانب العملي للدراسة من خلال استخدام استبيان لجمع البيانات. قمنا بتوضيح كيفية اختيار عينة الدراسة، موضحين المعايير التي اتبعناها لضمان تمثيل دقيق وموضوعي للبيانات. ثم انتقلنا إلى تحليل الاستبيان من خلال ثلاثة محاور رئيسية:

عينة الدراسة: قدمنا شرحًا لكيفية اختيار العينة، بما في ذلك المعايير المستخدمة لضمان تمثيل عادل وشامل للمجتمع محل الدراسة.

التحليل الاستراتيجي للتطورات التكنولوجية: قمنا بفحص تأثير التطورات التكنولوجية على قطاع الترقية العقارية وكيفية استفادة الشركة منها.

الترقية العقارية: تناولنا كيفية تطبيق النتائج المستخلصة من الاستبيان على استراتيجيات الترقية العقارية في الشركة، مع التركيز على تحديد الفرص والتحديات وتحليلها بشكل دقيق.

بهذا، يهدف الفصل الثاني إلى ربط الجوانب النظرية بالجانب العملي من خلال دراسة حالة محددة وتحليل البيانات الميدانية لتقديم رؤى وتوصيات تستند إلى حقائق ومعطيات ملموسة

خاتمة عامة:

في الخاتمة، قمنا باختبار صحة الفرضيات التي تم صياغتها في بداية الدراسة. تناولنا نتائج الدراسة النظرية والتطبيقية، وقدمنا بعض الاقتراحات والتوصيات بناءً على هذه النتائج. كما استعرضنا الآفاق المستقبلية للبحث والتطوير في هذا المجال.

الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي

للتكنولوجيا و

الترقية العقارية

-الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتكنولوجيا في الترقية العقارية

تمهيد:

تشهد الترقية العقارية تطوراً وحدائثاً متزايدين في عصرنا الحالي، وهي موضوع ذو أهمية كبيرة على المستوى العالمي، خاصة في ظل الزيادة الكبيرة في النمو الديمغرافي. يُعتبر العقار مصدراً للثروة، مما دفع العديد من الدول إلى اعتبار التكنولوجيا كأداة حيوية في تطوير هذا القطاع. فتمثل التكنولوجيا اليوم عاملاً أساسياً في تحسين وتطوير قطاع الترقية العقارية، الذي يُعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية للدول.

تلعب التكنولوجيا دوراً حيوياً في تحسين التنافسية والأداء في العقارات والمناطق العقارية بشكل عام، من خلال توفير بيانات دقيقة ومعلومات شاملة تعزز فهم أفضل للسوق واحتياجات العملاء. إذاً، تعتبر التكنولوجيا جزءاً لا يتجزأ من عمليات الترقية العقارية، وتلعب دوراً فعالاً في تحقيق التنمية الشاملة والمستدامة

وتأتي هذه التقنيات في سياق تنوع الأساليب والصيغ التي تتخذها الترقية العقارية، حيث تعتمد العمليات الحديثة على استراتيجيات متطورة وأدوات تقنية رقمية تعزز كفاءة العمليات وتحسن جودة الخدمات. ومن خلال هذا الإطار المفاهيمي، يمكن للتكنولوجيا أن تلعب دوراً كبيراً في حل العديد من التحديات التي تواجه قطاع الترقية العقارية، مثل أزمة السكن، من خلال تنوع العروض السكنية وتحسين وتمويلها، مما يسهم في تعزيز التنمية الاقتصادية وتحقيق التوازن في السوق العقارية.

فمن هذا المنطلق وجب علينا توضيح مفهوم التحليل الاستراتيجي للتطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية شرحاً مفصلاً قبل الولوج إلى جوهر الموضوع، وذلك بهدف وضع الدراسة على أسس ومفاهيم واضحة ودقيقة وهو ما سنقوم به في هذا الفصل، حيث سنقوم بشرح التحليل الاستراتيجي (الفرص والتحديات) في (المبحث الأول) والتطرق بالتفصيل لتكنولوجيا المعلومات والترقية العقارية في (المبحث الثاني) وبعدها إلى التعريف العام بالترقية العقارية في (المبحث الثالث)

المبحث الأول: التحليل الاستراتيجي (الفرص والتحديات)

التحليل الاستراتيجي يعد عملية حيوية لأي منظمة تسعى للنجاح في بيئة الأعمال المعقدة والمتغيرة. فهو يشكل الأساس لصياغة التخطيط الاستراتيجي الذي يوجه صنع القرارات وتنفيذ الأعمال بكفاءة. يتضمن التحليل الاستراتيجي جمع البيانات التي تساعد قادة المنظمة على فهم البيئة التي تعمل فيها وتحديد الفرص والتحديات التي تواجهها.

في سياق صناعة العقارات، يكمن التحليل الاستراتيجي في تحديد اتجاهات السوق وتقييم المخاطر وتحليل البيانات لإعداد خطة شاملة تحدد أهداف الشركة. ومن أجل تحقيق النجاح، يجب أن تكون هذه الخطة مرنة وقابلة للتكيف مع التغيرات في السوق.

إضافة إلى ذلك، يعد تحليل SWOT مع صياغة الاستراتيجية أداة فعالة لتحديد مواطن القوة والضعف والفرص والتهديدات التي تواجهها المنظمة. ومن خلال هذا التحليل، يمكن للمنظمة وضع استراتيجيات هادفة للاستفادة من الفرص ومعالجة التحديات.

- يمكن القول إن التحليل الاستراتيجي يشكل الركيزة الأساسية لتحقيق النجاح في صناعة العقارات، حيث يمكن من خلاله تحديد الفرص والتحديات ووضع الاستراتيجيات اللازمة للنمو والازدهار.

المطلب 01: مدخل للتحليل الاستراتيجي في الترقية العقارية

التحليل الاستراتيجي في الترقية العقارية هو عملية أساسية لضمان نجاح المشاريع العقارية، حيث يتطلب فهمًا عميقًا للسوق وتقديرًا دقيقًا للفرص والتحديات المحتملة. يتألف التحليل الاستراتيجي في هذا السياق من عدة خطوات ومراحل مهمة:

• تحليل السوق والطلب:

تحليل السوق والطلب في مجال الترقية العقارية يعتبر عملية حيوية لنجاح الاستثمارات العقارية. يتضمن هذا التحليل دراسة متعمقة للعديد من الجوانب التي تؤثر على السوق والطلب على العقارات، مما يساعد المستثمرين والشركات العقارية على اتخاذ قرارات استثمارية مدروسة وناجحة.

أحد أهم عناصر تحليل السوق هو دراسة احتياجات وتفضيلات العملاء المحتملين. يتطلب ذلك فهم عميق للسلوكيات الاستهلاكية والعوامل الاقتصادية والاجتماعية التي تؤثر على قرارات الشراء في سوق العقارات.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يشمل التحليل تقدير الطلب المستقبلي على العقارات في المنطقة المستهدفة، وذلك باستخدام الأدوات الإحصائية والاقتصادية المناسبة.

تحليل السوق يشمل أيضًا دراسة العوامل الخارجية التي قد تؤثر على سوق العقارات، مثل التشريعات الحكومية والتطورات الاقتصادية العامة. على سبيل المثال، قد يؤثر تغيير في قوانين العقارات أو زيادة في الفائدة على القروض على الطلب على العقارات.

بالإضافة إلى تحليل السوق، يتعين على المستثمرين تحليل العروض المتاحة في السوق والتحقق من جودها. يشمل ذلك دراسة خصائص العقارات المعروضة، مثل الموقع والحالة الفنية والأسعار المطروحة.

بشكل عام، يساعد تحليل السوق والطلب في مجال الترقية العقارية على تحديد الفرص الاستثمارية الجديدة وفهم المخاطر المحتملة، مما يمكن المستثمرين من اتخاذ قرارات استثمارية مبنية على أسس دقيقة ومعرفة شاملة بالسوق المحلية والعوامل الدولية المؤثرة عليها.

• تحليل العقارات المتاحة:

تحليل العقارات المتاحة في مجال الترقية العقارية يتم عبر عملية شاملة تستند إلى عدة معايير وأساليب. يبدأ هذا التحليل بتقييم وتقدير الجوانب المختلفة للعقارات المعروضة، حيث يتم دراسة عدة عوامل مثل الموقع والحجم والشكل والحالة القانونية والتكلفة الربحية والطلب والعرض والمخاطر والأهداف الاستراتيجية.

يمكن تقييم العقارات باستخدام نسبة تقيس العلاقة بين إجمالي دخل العقار وسعر الشراء، بالإضافة إلى استخدام أساليب أخرى مثل دراسة السوق وتطورها، ودراسة الطلب والعرض. يمكن أيضًا فحص العقارات بشكل فني باستخدام التقييم البصري، وتقييم السلامة الهيكلية، ومراعاة جودة البناء، وتقييم الأداء الوظيفي والتخطيط، وتحليل الترقبات والتجديدات.

تحليل العقارات يتطلب دراسة دقيقة وشاملة للعديد من العوامل لضمان نجاح عملية التطوير والاستثمار. يشمل ذلك تحديد مدى تناسب العقار مع احتياجات السوق والمشروع المرتقب، وتقدير قيمته السوقية وإمكانية ارتفاع أو انخفاض قيمته في المستقبل.

فهم تحليل سوق العقارات يعتبر أمرًا ضروريًا لتحديد الفرص الاستثمارية وتوقع تغيرات الأسعار، حيث يتضمن عناصر مثل التقييم الاقتصادي والسياسي والاجتماعي والبيئي والتكنولوجي. يُستخدم هذا التحليل لتوجيه استراتيجيات الاستثمار والتطوير بناءً على تحركات السوق والفرص المتاحة، وتقدير تغيرات الأسعار والاتجاهات المستقبلية للسوق.

• تقييم الجدوى الاقتصادية:

يهدف إلى تحديد مدى ربحية وجدوى المشروع العقاري المقترح، مع دراسة التكاليف والإيرادات المتوقعة حيث أن تقييم الجدوى الاقتصادية في الترقية العقارية يعتبر خطوة حاسمة في عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية. فهو يهدف إلى تحليل مدى جدوى الترقية العقارية من الناحية المالية، ويشمل تقدير التكاليف والعوائد المتوقعة، وتقييم القيمة المالية للمشروع على مر الزمن.

دراسة الجدوى الاقتصادية تُعدُّ أساسًا أساسيًا لاستكمال دراسة الجدوى المالية وتقييم معايير التقييم المالي للمشروع. فهي تُعدُّ تقريرًا تفصيليًا يحدد ويحلل كافة الجوانب الفنية والتسويقية والمالية والاقتصادية للمشروع. يمكن أن يتم تقييم الجدوى الاقتصادية للعقارات باستخدام نماذج جاهزة لإعداد دراسة الجدوى الاقتصادية، حيث يتم تحليل التكلفة المالية والعائد على الاستثمار، ويتم توقعات المركز المالي للمشروع على مدى السنوات القادمة، بالإضافة إلى توقعات الدخل والتدفقات النقدية.

يُعدُّ موضوع تقييم واختيار المشروعات الاستثمارية أحد المواضيع الهامة في الفكر الاقتصادي والإداري، نظرًا لأهميته في التنمية الاقتصادية والتقدم التكنولوجي وأثار المشروعات على الاقتصاد الكلي.

في النهاية، يهدف تقييم الجدوى الاقتصادية إلى الوصول إلى قرار نهائي بقبول أو رفض الفرص الاستثمارية المعنية، حيث يُعدُّ اصطلاح "جدوى الاستثمار" مؤشرًا على صلاحية وكفاءة الاستثمار وقدرته على تحقيق العوائد والمنافع المتوقعة.

• تحليل المخاطر:

تحليل المخاطر في الترقية العقارية يشمل تقدير المخاطر المحتملة التي قد تواجه عملية الترقية العقارية وتقييم تأثيرها على العملية بشكل عام. يُعتبر تحليل المخاطر أمرًا حيويًا لضمان تحقيق الأهداف المنشودة وتجنب المشاكل المحتملة. تشمل المخاطر المحتملة عدة جوانب مهمة تحتاج إلى مراجعة وتقييم دقيق. على سبيل المثال، يُعتبر تقييم مخاطر الائتمان في التمويل العقاري جزءًا أساسيًا من التحليل، حيث يتطلب تقييم العوامل المؤثرة على مخاطر الائتمان وتحديد السيناريوهات المحتملة وكيفية التعامل معها.

بالإضافة إلى ذلك، تعد مخاطر الفساد والاحتيال في قطاع الدفاع والتمويل العقاري أمورًا تحتاج إلى اهتمام خاص، حيث يتعين على المستثمرين والمطورين والمؤسسات المالية اتخاذ التدابير اللازمة للوقاية منها. على سبيل المثال، قد تتضمن هذه التدابير تقييم الشركاء التجاريين بعناية وضمان تنفيذ إجراءات أمنية صارمة.

كما يمكن تحليل إدارة المخاطر للمشروع أثناء عملية التنفيذ لتحسين أمور التنفيذ وتخفيف المخاطر. ينبغي أن يشمل التحليل تحديد وتقييم المخاطر المحتملة التي قد تواجه المشروع العقاري، مثل المخاطر الجيوسياسية والاقتصادية والبيئية، واتخاذ الإجراءات الوقائية المناسبة للتعامل معها.

في الختام، يجب أن يكون تقييم المخاطر جزءاً أساسياً من استراتيجية الاستثمار العقاري، حيث يمكن لعدم فهم المخاطر المحتملة أن يؤدي إلى تبني قرارات غير مستنيرة. يجب على المستثمرين والمطورين البحث الجيد والتشاور مع الخبراء لفهم العوامل المحيطة بالمشروع وتقييم المخاطر بدقة، وبذلك يمكن تحقيق النجاح وتجنب العوائق المحتملة في عملية الترقية العقارية.

• تحليل البنية التحتية والخدمات العامة:

عندما نتحدث عن تحليل البنية التحتية والخدمات العامة في مجال الترقية العقارية، نجد أن هذه الجوانب تلعب دوراً حيوياً في دعم التطور والنمو الاقتصادي والاجتماعي. فمشاريع البنية التحتية تسهم بشكل كبير في تحسين نوعية الحياة وتوفير الخدمات الأساسية التي تدعم الأعمال التجارية. ولذلك، يُشير تقرير إلى أهمية المقارنة المعيارية وأفضل الممارسات العالمية في مجال الإسكان، مما يبرز أهمية اعتماد استراتيجيات مبتكرة لتطوير هذه المشاريع.

في سياق تحسين البنية التحتية، يُشير بعض المصادر إلى أهمية إشراك أصحاب العقارات في عملية صنع القرار لضمان توافق هذه المشاريع مع احتياجات وتفضيلات المجتمعات المحلية. وهذا النهج التعاوني يُظهر كفاءة عالية في تطوير مشاريع تحسين البنية التحتية.

بشكل عام، فإن فهم جيد لأهمية تحليل وتطوير البنية التحتية والخدمات العامة في مشاريع التطوير العقاري يسهم في خلق بيئة حضرية مستدامة وفعّالة من حيث التكلفة. ويعتبر تحليل البنية التحتية والخدمات العامة في الترقية العقارية جزءاً هاماً من عملية التخطيط العقاري، حيث يشمل دراسة البنية التحتية الحالية وتحديد الاحتياجات المستقبلية للضمان تلبية احتياجات المجتمع المتنامية.

تعد مشاريع البنية التحتية ضرورية لتنمية ونمو المجتمعات، إذ توفر الخدمات الحيوية مثل النقل وإمدادات المياه والمرافق العامة. ولكن، قد تكون تمويل المشاريع مهمة شاقة بالنسبة للحكومات والبلديات، وهنا يأتي دور استخدام سندات التقييم الخاصة كطريقة فعالة لتمويل تطوير البنية التحتية.

بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يبدأ التحليل الاستراتيجي بدراسة المنافسة لتحديد نقاط القوة والضعف في الشركات المتنافسة، وتحديد الغرض الرئيسي للعمل وتحقيقه على المدى الطويل. كما يمكن استخدام تحليل SWOT (القوات، الضعف، الفرص، التهديدات) لفهم العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على أداء ونجاح المشروع العقاري. ويمكن أن يساعد هذا التحليل في تحديد الاستراتيجيات المناسبة والتحسينات التي يمكن تنفيذها لضمان النجاح في السوق. (قسطلبي، ا.، 2021)

المطلب 02: تحليل الفرص والتحديات المواجهة

يمكن أن تكون إدارة الممتلكات العقارية مهمة شاقة، وتتطلب اهتماماً دقيقاً بالتفاصيل وفهماً عميقاً للتعقيدات التي تنطوي عليها. حيث أن الإدارة الفعالة للعقارات أمر بالغ الأهمية لضمان الأداء السلس والقيمة طويلة المدى للاستثمار. ويهدف هذا إلى تسليط الضوء على أهمية إدارة الممتلكات العقارية، واستكشاف وجهات نظر مختلفة وتقديم رؤى قيمة في هذا المجال متعدد الأوجه.

مفهوم الرقمنة الإدارية مرتبط كثيراً بالإدارة الالكترونية حيث يشير الكثير من الباحثين الى نفس المفهوم، فهو نمط جديد من أنماط الإدارة، وتعرف على انها عبارة عن استخدام نظم تكنولوجيا المعلومات والاتصال وخاصة شبكة الانترنت في جميع العمليات الإدارية بغية تحسين العملية الإنتاجية وزيادة كفاءة وفاعلية الأداء.

حيث تعتبر الترقية العقارية من الأساليب الفعالة لزيادة قيمة العقارات وتحسينها لتلبية احتياجات السوق العقارية المتغيرة. وفي الوقت الحاضر، تشهد صناعة الترقية العقارية تحولات هامة تفتح آفاقاً جديدة للمستثمرين والمطورين. ومن بين الفرص المتاحة نجد:

• نمو السوق:

نمو السوق يُعدُّ واحدة من الفرص المتاحة في مجال الترقية العقارية. عندما يشهد السوق نمواً، يزداد عدد المشترين ويزداد الطلب على العقارات، مما يمكن المستثمرين من تحقيق عوائد مالية أعلى. النمو الاقتصادي والزيادة في الطلب على العقارات يمكن أن تفتح أبواباً لفرص استثمارية جديدة وتعزز العائد الفعال للاستثمارات العقارية وكذلك يعد واحداً من الجوانب المهمة التي تؤثر على مجال الترقية العقارية. عندما يشهد السوق نمواً، يمكن أن يزداد الطلب على العقارات ويتحسن الأداء الاقتصادي للمستثمرين. هذا يفتح الباب أمام فرص استثمارية جديدة ويزيد من فرص تحقيق عوائد مالية إيجابية.

• التكنولوجيا:

باستخدام التكنولوجيا الحديثة، شهد السوق العقاري تحولات كبيرة، حيث أصبح من الضروري تسليط الضوء على دور التكنولوجيا في هذا القطاع. تعتبر التطبيقات التكنولوجية المستخدمة في القطاع العقاري،

مثل الحلول الذكية لإدارة العقارات وحلول حجز وتأجير العقارات وتكنولوجيا التخطيط والبناء، من بين العوامل الرئيسية التي تسهم في تحويل هذا القطاع.

تساهم التكنولوجيا بشكل كبير في تلبية احتياجات الأفراد بشكل أسرع، حيث أصبحت عمليات البحث عن عقارات أسهل وأدق، ويمكن الحصول على معلومات تفصيلية ومحدثة بشكل دوري. بالإضافة إلى ذلك، يمكن

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

للأفراد استخدام التقنيات الحديثة والجولات الافتراضية لتصوير وحداتهم بشكل مفصل، حيث يمكنهم استكشاف جميع الخدمات والمرافق المتاحة .

علاوة على ذلك، تساعد التقنيات الحديثة والجولات الافتراضية في تسويق المنتجات العقارية، حيث توفر فرصة للوصول إلى عدد أوسع من الجمهور المستهدف، مما يزيد من فرص البيع والتأجير. بالتالي، يمكن القول بأن التكنولوجيا الحديثة قد غيرت مفهوم السوق العقاري، وجعلته أكثر فعالية وشمولية لجميع الأطراف المعنية. (Aswad, 2023)

• التنوع:

يتحدد نوع الترقية العقارية حسب الأشخاص القائمين بها حيث تنص المادة 19 من

القانون رقم 11 / 04 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية على «يسمح لكل شخص طبيعي أو معنوي...» فالترقية العقارية قد يقوم بها شخص طبيعي أو شخص معنوي و يعرف هذا الأخير بأنه «مجموعة الأشخاص أو الأموال التي تهدف إلى تحقيق غرض معين و يعترف القانون لها بالشخصية القانونية بالقدر اللازم لتحقيق ذلك الغرض و الأشخاص المعنوية نوعان أشخاص معنوية عامة و أشخاص معنوية خاصة و تبعا لذلك فالترقية العقارية نوعان ترقية عقارية عامة و ترقية عقارية خاصة. (كنازة، 2021) (يزيد، 2009 - 2010)

1 - الترقية العقارية العامة:

الترقية العقارية العامة أو العمومية هي التي يتولى فيها زمام المبادرة والعناية الرئيسية

أشخاص معنوية عامة المرقون العقاريون العموميون وهذا النوع من الترقية العقارية

يعتبر هو الأصل في الجزائر، لأنه في السابق لم يفتح المجال للمبادرات الخاصة في

ميدان الترقية العقارية بل كانت الدولة تحتكر زمام المبادرة والتنفيذ.

وتعد الترقية العقارية العامة جزءًا أساسيًا من التنمية الحضرية والاقتصادية في البلدان، حيث تمثل عملية تحسين وتطوير البنية التحتية العامة للعقارات والممتلكات، سواء كانت تجارية أو سكنية، بهدف تعزيز جودة الحياة وجاذبية المكان. تشمل الترقية العقارية العامة عدة عناصر منها التخطيط الحضري، وتطوير البنية التحتية، وتوفير الخدمات العامة، وتحسين الوسائل البيئية، وتعزيز الأمان والسلامة، وتعزيز الاقتصاد المحلي.

تعتمد الترقية العقارية العامة على رؤية شاملة للتنمية المستدامة، تركز على الاستدامة الاقتصادية والبيئية والاجتماعية. فمن خلال تحسين البنية التحتية العامة مثل الطرق والكباري وشبكات المياه والصرف الصحي،

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

يمكن تحسين الوصول إلى الخدمات وتعزيز النقل والتواصل، مما يساهم في تحفيز النشاط الاقتصادي وجذب الاستثمارات.

بالإضافة إلى ذلك، تحسين الخدمات العامة مثل التعليم والرعاية الصحية والثقافية يعزز جودة الحياة ويشجع على الاستقرار الاجتماعي. كما يعتبر توفير الأماكن العامة مثل الحدائق والمتنزهات والمرافق الترفيهية جزءاً أساسياً من الترقية العقارية العامة، حيث يساهم في خلق بيئة حضرية صحية ومستدامة.

من الجوانب الهامة أيضاً في الترقية العقارية العامة هي تعزيز الأمان والسلامة، من خلال تطوير نظم الحماية المدنية وتحسين التخطيط الحضري لتقليل مخاطر الكوارث الطبيعية والبيئية.

بشكل عام، تعد الترقية العقارية العامة عملية متعددة الأبعاد تهدف إلى تحسين الجودة الحضرية والاقتصادية والبيئية والاجتماعية للمدن والمناطق، من خلال تطوير شامل ومستدام يعزز الحياة العامة ويعزز التنمية الشاملة.

2- الترقية العقارية الخاصة:

الترقية العقارية الخاصة هي التي يتولى فيها زمام المبادرة والعناية الرئيسية أشخاص طبيعيين أو أشخاص معنوية خاصة -المرقون العقاريون الخواص- الذين يعملون

لحسابهم الخاص سواء كانوا فرادى أو في شكل شركات خاصة. (أيمان، 2016 2017)

أما من ناحية التهديدات التي تواجه هذا المجال يمكننا أن نصطدم بعدة عوامل تعد بأنها تشكل عوائق حيث نرى منها:

• التشريعات والقوانين:

احتكرت الدولة قطاع السكن لفترة طويلة عبر مؤسسات عمومية وكذا تمويل عمومي

، في ظل غياب الوسائل التقنية والتنظيمية لإنجاز وتسيير المشاريع السكنية إضافة

إلى شح الموارد المالية الكافية لتمويل برامج السكن الضخمة، نتيجة الازمة

الاقتصادية التي عرفتها الجزائر منتصف الثمانينات، في ظل تزايد سكاني ونزوح ريفي نحو المدن. مما وسع الفجوة بين المطلوب والمعروض من السكن.

ولعلاج هذه المشكلة أصدر المشرع الجزائري قانون الترقية العقارية 07/86 المؤرخ في 04/03/1986 محاولاً إيجاد حل للمشكلات التي بدأت تطرح في مجال السكن. وذلك بتشجيع الخواص على الاستثمار في مجال البناء

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

ولكنه حصر مجال الترقية العقارية في مجالات ضيقة حيث قصره على المحلات السكنية الموجهة للبيع اساسا وانجاز المحلات التجارية والمهنية بشكل ثانوي مما حدا من تنميته وتطوره. كما انه لم يحرر المبادرة الخاصة بصفة كلية حيث كانت الترقية العقارية من احتكار الشخص المعنوي التابع للقطاع العام بالرغم من فتح المجال امام الخواص، بسبب الالتزامات التي يفرضها نظام دفتر الشروط المعد من طرف الجماعات المحلية والتي شكلت عائقا أمام المتعاملين الخواص في الترقية العقارية. وبذلك اصحت احكام القانون 07/86 لا تتناسب مع التوجهات الجديدة التي انتهجتها الجزائر حيث تم استبداله بمرسوم تنفيذي 03/93 ورغم سمو أهدافه، الا انه احتوى على العديد من النقائص مردها الى غياب سياسة واضحة ومتكاملة الجوانب والابعاد عند صياغته وكذا حداثة هذا النشاط في الجزائر مما حدى بالمشرع الى الغائه واستبداله (أحمد، 2019)

• التمويل:

- كما نعلم أن قرض التمويل العقاري يتكون من ستة معايير أساسية وهي:
1. الدخل والقدرة على السداد: يتم تقييم دخل المقترض وقدرته على سداد أقساط القرض. يُفضل أن تكون نسبة الدين إلى الدخل منخفضة لضمان قدرته على سداد القرض.
 2. التاريخ الائتماني: يتم تقييم تاريخ الائتمان للمقترض، بما في ذلك تاريخ السداد السابق للديون وتاريخ الائتمان الشخصي.
 3. القيمة المالية للعقار: يتم تقدير قيمة العقار الذي سيتم تمويله، وقد يتطلب ذلك تقييماً من قبل خبير عقاري.
 4. الدفعة المقدمة: يعتمد تأهيل المقترض أيضاً على قدرته على دفع مبلغ كبير كدفعة مقدمة.
 5. العمر والمهنة: يمكن أن تؤثر حالة المقترض الوظيفية وعمره على قرار الموافقة على القرض.
 6. التزامات مالية أخرى: يتم أخذ التزامات مالية أخرى للمقترض في الاعتبار، مثل دفع الديون الأخرى. هو يشير إلى أية التزامات مالية أو ديون أخرى قد يكون لدى المقترض. يعتبر هذا العامل مهماً لأنه يؤثر على

قدرة المقترض على تحمل المزيد من الديون، حيث يراعى مستوى الدين الشخصي لدى المقترض بالإضافة إلى دفعاته الشهرية الحالية وكيفية تأثير ذلك على قدرته على سداد أقساط القرض العقاري الجديد.

وكذلك المخاطر البنكية حيث تكون الجهات الممولة حريصة على تقليل المخاطر، مما قد يؤدي إلى فرض شروط صارمة على المقترضين، مثل تقديم ضمانات إضافية أو دفعات مقدمة عالية. و تواجه بدورها عدو مخاطر مثل مخاطر الائتمان و مخاطر السوق و مخاطر التشريعات واللوائح التي تعد من المخاطر القانونية والتنظيمية التي تتعلق بالامتثال للقوانين واللوائح المالية والبنكية المحلية والدولية.

وسنستهل هذا الشرح بالنظر فيما يسمى بالقرض الضار حيث يعتبر من المستحيل في واقع الامر أن نحقق الثروة التي نحلم بها في مجال تجارة العقارات دون ظان نقترض أموالا من جهة أو أخرى. ولكن أي نوع من القروض؟ ان قرض التمويل العقاري الذي يراعى فيه المعايير الستة يعد اختيارا سليما. والسبب بالطبع يكمن في أن المستأجرين في الحقيقة هم الذين يمدوننا بأقساط القرض وبعد سداد نفقات التشغيل نحصل على عائد تدفق نقدي على استثمارنا. وعلى الرغم من ذلك فان هذا يؤثر بالسلب على التدفق النقدي. وعندئذ فلا معنى أن تسحب نقودا من جيبك الخاص شهريا لسداد أقساط القرض. مثل هذا الوضع قد يؤدي الى ضياع العقار من بين يديك نتيجة لاحتجازه وحرمانك من الحصول عليه لعجزك على سداد أقساط القرض وهو ما يعرف باسم (حبس الرهن) وهو أمر ليس في صالحك بالنسبة لتقرير الاهلية (D.ROSEN)

• التقلبات الاقتصادية:

التقلبات الاقتصادية هي تغيرات سريعة ومتناوبة في المتغيرات الاقتصادية تدور حول اتجاه محور مستقر في المدة الطويلة أو المتوسطة، وتمثل إحدى معالم النظام الاقتصادي الذي يعتمد على قوانين السوق والمنافسة، تنعكس بظواهر متعددة على عناصر النشاط الاقتصادي، وتحدث خللاً في توازن واستقرار إحداهما، أو تطل جميع قوى وعناصر هذا النشاط بحيث تصبح شاملة، تؤدي إلى تدني معدلات النمو الاقتصادي، وإلى تراجع التنمية. (هابيل، 2024)

ويمكن أن نقول أن تقلبات الاقتصاد تمثل تحدياً كبيراً في مجال الترقية العقارية، حيث تشكل تغيرات سريعة ومتقلبة في المتغيرات الاقتصادية تهديداً للاستقرار والتوازن الاقتصادي. هذه التقلبات قد تؤثر على عمليات الاستثمار والشراء في سوق العقارات بطرق عدة، مما يستدعي تحليلاً دقيقاً ومعالجات فعالة .

أحد التأثيرات الرئيسية للتقلبات الاقتصادية هو تقليل قدرة المستثمرين والمشتريين على الشراء، حيث يمكن أن يزيد التذبذب في الاقتصاد من تردد الأفراد في اتخاذ القرارات الكبيرة مثل الاستثمار في العقارات. كما يمكن أن تؤدي هذه التقلبات إلى تقليل قيمة العقارات أو زيادة التكاليف الناتجة عن شرائها، مما يؤدي إلى تراجع الطلب وتباطؤ حركة السوق.

من جهة أخرى، يمكن أن تعتبر استقرار الاقتصاد مؤشراً هاماً لقوة السوق العقارية، حيث يميل الاستثمار إلى الزيادة في فترات الاقتصاد القوي والاستقرار، نتيجة لثقة المستثمرين بالاقتصاد وقدرته على تحقيق العوائد المرجوة.

من جهة أخرى تأثير قوانين العقارات والضرائب أيضاً له دور كبير في استقرار السوق العقارية، حيث يمكن أن تؤثر التغيرات في هذه القوانين على تكاليف وشروط الاستثمار في العقارات، مما يؤثر بدوره على قرارات المستثمرين والمشتريين.

من الجوانب الإيجابية، تلعب سياسات الإسكان وتوفير التسهيلات الحكومية دوراً هاماً في دعم استقرار السوق العقارية، حيث يمكن أن تسهم هذه السياسات في توفير فرص استثمارية ملائمة وميسرة للمستثمرين والمشتريين. هناك أيضاً أهمية كبيرة لتوازن العرض والطلب في سوق العقارات، حيث يمكن أن يساهم هذا التوازن في منع التذبذبات الكبيرة في الأسعار وضمان استقرار السوق.

للتصدي لتقلبات الاقتصاد وتقليل تأثيرها، يجب فهم احتياجات السكان وضمان توافر الوحدات السكنية الملائمة، بالإضافة إلى اتخاذ إجراءات وسياسات اقتصادية مناسبة لمعالجة الأزمات الاقتصادية والحفاظ على استقرار السوق العقارية.

المبحث الثاني: تكنولوجيا المعلومات والترقية العقارية

في هذا المبحث سوف نلقي نظرة ونتعمق مع تكنولوجيا المعلومات حيث أن تكنولوجيا المعلومات تلعب دوراً حيوياً في ترقية العقارات، حيث تسهم في تحسين العمليات وتقديم خدمات أفضل.

يمكن استخدام تكنولوجيا المعلومات في مجالات متعددة مثل دعم مكتب المساعدة التكنولوجية، وضمان أداء عالي للمعدات والأجهزة، وتحليل أسعار العقارات والإيجارات بالإضافة إلى ذلك، يمكن استخدام نظم المعلومات الجغرافية في دراسة وتشخيص المدن العتيقة وأثارها الاقتصادية.

مما يساهم في تحليل البيانات العقارية وتحسين التخطيط الحضري ومتابعة المشاريع العقارية تجمع هذه التقنيات بين العقارات والتكنولوجيا لتعزيز الكفاءة وتحسين الأداء في قطاع العقارات.

كما أن تكنولوجيا العقارات تستخدم في تحقيق الكفاءة والفعالية في إدارة العمليات وتحليل البيانات الضخمة، واستخدام الواقع الافتراضي.

تساعد التكنولوجيا في تحسين تجربة العملاء وتحسن من جودة التصميم وتسهم في تحسين العمليات بشكل عام.

يمكن استخدام التقنيات ثلاثية الأبعاد في تحسين عملية البيع والتأجير وزيادة التنافسية و أيضا يمكن أن يستخدم نظم المعلومات الجغرافية في تحليل البيانات العقارية وتحسين التخطيط الحضري .

تكنولوجيا المعلومات تساعد في تحقيق توازن بين التكنولوجيا وتطوير وتحسين قطاع ادارة الاملاك .يمكن تركيب أنظمة مراقبة وأجهزة إنذار ذكية متصلة بالإنترنت لحماية العقارات .يمكن استخدام التكنولوجيا لتحسين الإجراءات القانونية المتعلقة بالعقارات والإدارة الإلكترونية للعقود والمعاملات.

وبالطبع سنقوم بشرح ما سبق ذكره في هذا المبحث و كذلك كيف يمكن استخدام التكنولوجيا المعلومات في الترقية العقارية في تحسين عملية البيع والتأجير وزيادة التنافسية للشركات العقارية و من جهة أخرى تحسين تجربة العملاء وتحسن من جودة التصميم وتسهييم في تحسين العمليات بشكل عام هي أهم مزايا تكنولوجيا العقارات و تحقيق توازن بين التكنولوجيا وتطوير وتحسين قطاع ادارة الاملاك و غيرها من النقاط التي سوف نتعرف عليها لاحقا.

المطلب 01: دور التكنولوجيا في تسيير الترقية العقارية

ادارة العقارات هي عملية تنظيم وإدارة الأملاك العقارية بشكل فعال، بغرض الاستثمار من خلال تأجيرها أو بيعها أو صيانتها، وادارة الأمور المتعلقة بها.

تكنولوجيا العقارات تلعب دوراً كبيراً في تسيير الترقية العقارية. تساعد في تحقيق توازن بين التكنولوجيا وتطوير وتحسين قطاع ادارة الاملاك .تساعد في تحسين عملية البيع والتأجير وزيادة التنافسية .تحسين تجربة المستخدم يزيد من رضا العملاء .

تساعد في تحقيق توازن بين التكنولوجيا وتطوير وتحسين قطاع ادارة الاملاك .يمكن استخدام نظم المعلومات الجغرافية في تحليل البيانات العقارية وتحسين التخطيط الحضري .تكنولوجيا المعلومات تساعد في تحقيق توازن بين التكنولوجيا وتطوير وتحسين قطاع ادارة الاملاك .يمكن استخدام تقنيات ثلاثية الأبعاد في تحسين عملية البيع والتأجير وزيادة التنافسية .يمكن استخدام تقنيات ثلاثية الأبعاد في تحسين تجربة المستخدمين وتوضيح التصميم والتخطيط .فتكنولوجيا المعلومات تساهم وتلعب دوراً حيوياً في تسهيل وتحسين عمليات الترقية العقارية عن طريق:

• التسويق الإلكتروني:

يمكن أن نطلق على التسويق الإلكتروني العقاري على أنه هو مجموعة من الاجراءات والأنشطة التي تؤمن احداث تدفقات مباشرة للمنتجات العقارية والخدمات المرافقة من المنظمة العقارية الى العملاء على اختلاف انواعهم.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

يؤكد هذا التعريف أن التسويق العقاري هو مجموعة من الأنشطة المتكاملة الخاصة بإنتاج السلع والخدمات والاعلان والبيع والتوزيع. "هو عبارة عن توليفة من عناصر أو أدوات مثل التوزيع والترويج والتسعير تستخدمها المنظمة العقارية بهدف اشباع حاجات السوق العقارية أو الاسواق التي تستهدفها المنظمة العقارية بهدف اشباع حاجات السوق العقارية أو الاسواق التي تستهدفها المنظمة العقارية وفي نفس الوقت تحقق لها أهدافها التسويقية" (خوجة، 2017)

يساعد التسويق الإلكتروني في تطوير وتعزيز صناعة الترقية العقارية من خلال وصوله إلى جمهور أوسع وزيادة الوعي بالعروض العقارية. تستخدم شركات التسويق العقاري أدوات مثل الإعلانات عبر الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي وتحسين محركات البحث لجذب المستثمرين والعملاء المحتملين. كما يعمل التسويق الإلكتروني على تحسين تجربة المستخدم وزيادة فرص البيع والتأجير من خلال تقديم محتوى جذاب ومتنوع يلبي احتياجات العملاء بشكل فعال.

حيث تلعب شركات التسويق العقاري دورًا حيويًا في تسويق العقارات وجذب المستثمرين والمشتريين المحتملين. ويمكن أن يعتبر السوق العقاري مغريًا للمستثمرين المحليين والأجانب بفضل عدة عوامل مثل الموقع الاستراتيجي والتراث الثقافي الغني. حيث شهد السوق العقاري الجزائري نموًا ملحوظًا في السنوات الأخيرة، مما أدى إلى زيادة عدد شركات التسويق العقاري في البلاد.

يتمتع التسويق العقاري بتنوع في تطبيقاته، حيث يهدف كل فرع منها إلى تحقيق أهداف المؤسسة من خلال تلبية احتياجات ورغبات المستهلكين. ومع تطبيق هذا المفهوم في المؤسسات العقارية، يتمثل عمل التسويق العقاري في تسويق العقارات والترويج لها وبيعها. من خلال تبني المفاهيم التسويقية الحديثة، يمكن للشركات العقارية تحقيق أهدافها وإرضاء عملائها بفعالية، والتكيف مع التغيرات في سوقها بشكل أفضل.

• منصات العقارات الرقمية:

توفر هذه المنصات معلومات شاملة وسهولة الوصول إليها عن العقارات المتاحة للبيع أو الإيجار، مما يوفر الوقت والجهد للمشتريين والمستأجرين.

منصات العقارات الرقمية تلعب دوراً حيوياً في تحسين عمليات التسويق وإدارة العقارات. تمكّنك هذه المنصات من متابعة جميع عقاراتك ومرافقها بسهولة وفعالية، وتوفير قراءات ومؤشرات ذكية حول نسبة الشاغر والمؤجر وإجمالي الإشغال، وتفصيل الدفعات المستحقة. تعتبر هذه المنصات جزءاً أساسياً من التحول الرقمي في قطاع

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

العقارات، حيث تسهم في تحسين كفاءة وأمان وراحة تجربة العملاء والمستثمرين. منصات العقارات الرقمية: إعادة تشكيل عالم التسويق العقاري

تعد منصات العقارات الرقمية أداة حيوية في عالم التسويق العقاري الحديث، حيث تجمع بين البائعين والمشتريين والمستأجرين في بيئة رقمية فعّالة. تساعد هذه المنصات في تبسيط وتسهيل عملية البحث عن العقارات وتقديم خدمات شاملة للعميل. فما هي خصائص وفوائد منصات العقارات الرقمية؟

1. الوسيط العقاري الرقمي: يعتمد الوسيط العقاري الرقمي على التقنيات الحديثة والوسائل الرقمية لتسهيل عمليات البيع والشراء والإيجار. يوفر هذا النهج سهولة الوصول والتواصل الفعال بين الأطراف المعنية.

2. التحول الرقمي في القطاع العقاري: شهد قطاع العقارات تحولاً رقمياً هائلاً في السنوات الأخيرة، مما سهل عمليات الشراء والبيع والإدارة. يعكس هذا التحول استجابة لتوقعات المستهلكين وتقدم التكنولوجيا.

3. المنازل الذكية: تتميز المنازل الذكية بالتكامل مع أجهزة الإنترنت للأشياء والأنظمة الذكية، مما يوفر للسكان تجربة معيشية فريدة ومريحة، بالإضافة إلى زيادة قيمة العقار...

4. الاستثمارات العقارية الديمقراطية: أدت الحلول الرقمية إلى توسيع دائرة المشاركة في الاستثمارات العقارية، مما ساهم في زيادة الشفافية والكفاءة في هذا القطاع.

5. أهمية التكنولوجيا في التسويق وإدارة العقارات: تسهم منصات العقارات الرقمية في تحسين عمليات التسويق وإدارة العقارات، وتوفير بيانات دقيقة ومؤشرات ذكية تساهم في تحسين تجربة العملاء والمستثمرين.

باستمرار التطور التكنولوجي وزيادة تبني العقارات الذكية، يظل دمج الحلول الرقمية في قطاع العقارات ضرورة أساسية لتحسين الكفاءة وتحقيق تجارب مميزة للعملاء والمستثمرين. (حسنوي، 2023)

• الواقع الافتراضي والجولات الافتراضية:

طرق عرض العقارات هي عنصر هام من عناصر التسويق، لأنها تحفز المشتري من أجل وضع العقار في أولوياته ومن ثم شراءه، وإن طرق التسويق للعقارات تتنوع ما بين وسائل تقليدية منتشرة منذ زمن بعيد ووسائل التسويق للعقارات الإلكترونية، كلاهما يهدفان إلى إيصال رسالة إلى جمهور مستهدف، و من الأمثلة المعاصرة في التسويق العقاري هي الجولات الافتراضية.

ماهي الجولات الافتراضية؟:

الجولة الافتراضية هي أي وسيلة رقمية تتيح لك التجول من أجل استكشاف موقع أو منطقة دون الحاجة إلى زيارته شخصيًا ، فيتم استخدام تقنيات الواقع الافتراضي (Virtual Reality) أو التصوير الثلاثي الأبعاد أو الصور البانورامية أو أفلام ومقاطع فيديو مصورة بتقنية 360 من أجل عرض كل جزء من أجزاء العقار ، فلكل شخص وكل شركة لديها تصور مختلف عن الجولة الافتراضية ، لكنهم يشتركون في سمة مميزة ، وهي أن الجولات الافتراضية يتم تقديمها بصورة نابضة للحياة حتى تشبه تجربة الزيارة الواقعية للعقار الذي يرغب الشخص في معرفة تفاصيله عنه بحيث يُمكن استكشافه بسهولة من خلال أجهزة الكمبيوتر أو الهواتف الذكية أو الأجهزة اللوحية أو حتى أجهزة الواقع الافتراضي .

(تقنية الجولات الافتراضية، 2023).

تعد تقنيات الواقع الافتراضي والجولات الافتراضية أدوات حديثة وقوية في تسويق العقارات وترقيتها. تساهم هذه التقنيات في تمييز العقارات عن المنافسين، وتوسيع نطاق الوصول إلى المشتريين المحتملين، وتحسين تجربة المشتري، وتوفير الوقت والتكاليف. إليكم مزيداً من التفاصيل حول دور الواقع الافتراضي والجولات الافتراضية في ترقية العقارات:

1. تمييز العقارات عن المنافسين:

- استخدام الجولات الافتراضية والواقع الافتراضي يساعد في إبراز العقارات وجعلها تميز عن المنافسين في السوق العقاري.

- توفر هذه التقنيات تجربة فريدة وجذابة للمشتريين، مما يجعل العقارات أكثر جاذبية واستقطاباً.

2. إمكانية الوصول العالمي:

- تتيح الجولات الافتراضية للمشتريين المحتملين من جميع أنحاء العالم زيارة العقارات عن بُعد دون الحاجة للتواجد فعلياً في الموقع.

- يمكن لهذا التوسع في نطاق الوصول أن يزيد من فرص بيع العقارات ويجعلها متاحة لشريحة واسعة من الجمهور.

3. تحسين تجربة المشتري:

- تقدم الجولات الافتراضية والواقع الافتراضي تجربة تفاعلية وشاملة للمشتريين المحتملين، مما يعزز فرص إقناعهم بشراء العقار.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

- تساعد هذه التقنيات في توضيح مميزات العقار وتفصيله بشكل أفضل، مما يجعل عملية اتخاذ القرار أسهل للمشتري.

4. توفير الوقت والتكاليف:

- باستخدام هذه التقنيات، يمكن للمشتريين تفقد العقارات بدقة ومن خلال جولة افتراضية دون الحاجة للقيام بزيارات فعلية.

- يمكن لهذا التوفير من الوقت والجهد أن يجذب المشتريين المحتملين ويزيد من فرص نجاح عملية البيع. فبدلاً من إضاعة الوقت في البحث عن كل عقار وزيارته التي بها بذل للوقت والمال ... وفي الأخير قد لا تتناسب مع تفضيلاتهم، فالجولات الافتراضية تحفظ لهم كل ذلك.

5. تحسين عملية التصميم والبناء:

- يمكن للواقع الافتراضي مساعدة المطورين والمهندسين في تصحيح الأخطاء وإجراء التعديلات اللازمة على التصاميم قبل البناء الفعلي.

- تساهم هذه التقنيات في تحسين جودة البناء وتقليل التكاليف الناتجة عن التعديلات الطارئة خلال عملية البناء.

بشكل عام، تعتبر تقنيات الواقع الافتراضي والجولات الافتراضية أدوات مهمة وفعالة في تسويق وترقية العقارات، حيث تساهم في تمييز العقارات، وزيادة الوصول إليها، وتحسين تجربة المشتري، وتوفير الوقت والتكاليف.

• نظم إدارة المعلومات العقارية:

نظم إدارة المعلومات العقارية تلعب دوراً مهماً في تسهيل وتحسين عمليات إدارة العقارات والتسويق العقاري. نظم إدارة المعلومات العقارية (Property Management Information Systems) هي أنظمة تقنية تستخدم لإدارة وتنظيم المعلومات المتعلقة بالعقارات. تهدف هذه الأنظمة إلى تحسين كفاءة إدارة العقارات وتسهيل الوصول إلى المعلومات ذات الصلة. تلعب نظم إدارة المعلومات العقارية دوراً حيوياً في تيسير وتحسين إدارة العقارات والتسويق العقاري. إليك بعض المعلومات حول أهمية وفوائد نظم إدارة المعلومات العقارية:

1. إدارة العقارات:

- تمكن نظم إدارة المعلومات العقارية من إدارة كافة الجوانب المتعلقة بالعقارات، مثل المعلومات الوصفية للعقارات، وتفصيل الصيانة، والإيجارات، والعقود، والبيانات المالية.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

- تحسن هذه الأنظمة إدارة العقارات وتوفير وسيلة لتنظيم المعلومات والبيانات بشكل يجعلها أكثر فعالية وسهولة الوصول.

2. تسهيل الوصول إلى المعلومات:

- تعمل نظم إدارة المعلومات العقارية على توفير وسيلة سهلة وفعالة للوصول إلى المعلومات المهمة لجميع الأطراف المعنية، مما يجعل عملية اتخاذ القرارات أكثر دقة وفعالية.

3. تحسين العمليات وتقليل التكاليف :

- تساهم نظم إدارة المعلومات العقارية في تحسين الكفاءة العامة لعمليات إدارة العقارات، وبالتالي تقليل التكاليف الناتجة عن العمليات اليدوية وغير الفعالة.

4. التقارير والتحليلات :

- تقدم نظم إدارة المعلومات العقارية تقارير وتحليلات دقيقة حول أداء العقارات، وهذا يساعد في اتخاذ قرارات إدارية مستنيرة وتحسين الأداء العام للعقارات.

5. تحسين التواصل والتعاون:

- توفر هذه الأنظمة وسائل فعالة للتواصل والتعاون بين أعضاء فريق إدارة العقارات، مما يعزز التنسيق والفعالية في العمل.

6. توفير الوقت والجهد :

- باستخدام نظم إدارة المعلومات العقارية، يمكن توفير الوقت والجهد اللازمين لإدارة العقارات بشكل يجعل العملية أكثر فاعلية وسلاسة.

- باستخدام نظم إدارة المعلومات العقارية، يمكن للشركات العقارية والمؤسسات العقارية تحسين إدارتها للعقارات، وتحسين خدماتها، وتحقيق مزيد من الربحية والكفاءة.

• تطبيقات الدفع الإلكتروني:

تطبيقات الدفع الإلكتروني تلعب دورًا مهمًا في تسهيل وتحسين عمليات الترقية العقارية و تساهم في تسهيل عمليات الدفع وتحسين تجربة المستخدمين. هذه التطبيقات تسمح للأفراد بإجراء مدفوعاتهم بسهولة وأمان عن طريق الهواتف المحمولة، مما يعزز سرعة الخدمة ويوفر وسيلة مريحة لإتمام الصفقات العقارية. تطبيقات الدفع

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

الإلكتروني تعزز الكفاءة والأمان في عمليات الدفع، وتسهم في تحسين تجربة العملاء وتعزيز الثقة في عمليات الشراء والبيع العقارية من خلال:

1. سهولة الدفع:

- تسمح تطبيقات الدفع الإلكتروني بإجراء عمليات الدفع بسهولة وفعالية، دون الحاجة للدفع النقدي أو استخدام الشيكات.
- تتيح هذه التطبيقات استخدام البطاقات الائتمانية والخصم المباشر والتحويلات البنكية الإلكترونية، مما يزيد من خيارات الدفع المتاحة للعملاء.

2. توفير الوقت والجهد :

- يمكن للعملاء دفع الرسوم والتكاليف المتعلقة بالترقية العقارية بسرعة وسهولة، دون الحاجة لزيارة البنك أو مكتب العقارات.
- يمكن للعملاء القيام بعمليات الدفع في أي وقت ومن أي مكان باستخدام الهواتف الذكية أو أجهزة الكمبيوتر الشخصية.

3. أمان الدفع:

- توفر تطبيقات الدفع الإلكتروني مستويات عالية من الأمان، حيث تستخدم تقنيات التشفير لحماية معلومات الدفع الحساسة.
- يتم معالجة الدفعات بشكل آمن وسريع، مما يقلل من مخاطر الاحتيال والخسائر المالية.

4. تتبع الدفعات:

- توفر تطبيقات الدفع الإلكتروني إمكانية تتبع عمليات الدفع ومراقبتها، مما يساعد على تحديد حالة الدفع والتحقق من تمامه.
- يمكن للمستخدمين متابعة تفاصيل الدفعات وتاريخها والتحقق من استلامها بسهولة من خلال التطبيقات.

5. تعزيز التسويق:

- يمكن لتطبيقات الدفع الإلكتروني أن تسهم في تعزيز التسويق للمشاريع العقارية، حيث يمكن تقديم عروض خاصة وخصومات للعملاء الذين يستخدمون التطبيقات للدفع.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

- يمكن استخدام البيانات المتاحة من عمليات الدفع لتحسين استراتيجيات التسويق وزيادة التفاعل مع العملاء. باستخدام تطبيقات الدفع الإلكتروني، يمكن للشركات العقارية تحسين تجربة العملاء وتسهيل عمليات الترقية العقارية، مما يؤدي إلى زيادة الكفاءة وتحقيق تجربة ترقية عقارية أفضل للجميع المعنيين.

• نظم إدارة العقود الذكية:

نظم إدارة العقود الذكية هي نظم تعتمد على تسهيل وتحسين عمليات إدارة العقود. تعتمد هذه النظم على العقود الذكية، وهي برمجيات تقوم بتنفيذ شروط العقد تلقائياً عند حدوث شروط محددة، دون الحاجة لتدخل بشري. تقوم العقود الذكية بتسجيل تفاصيل العقد وتنفيذها بشكل آمن وشفاف، مما يسهل عمليات التعامل ويقلل من الأخطاء والتأخير في التنفيذ.

هناك عدة طرق يمكن لنظم إدارة العقود الذكية أن تساعد في تسيير الترقية العقارية:

1. اتمام عمليات الدفع: العقود الذكية توفر طريقة آمنة وشفافة لأتمتة عمليات الدفع في المعاملات العقارية، مما يقلل التكاليف ويوفر كفاءة أكبر. في مجال الترقية العقارية، يُمكن استخدام نظم إدارة العقود الذكية لتسهيل عمليات الدفع وإدارة العقود. تُعتبر العقود الذكية جزءاً من تطبيقات تكنولوجيا البلوكتشين، وتُسهل عمليات الدفع بشكل تلقائي عندما تتحقق شروط معينة دون الحاجة لتدخل بشري. باستخدام العقود الذكية، يُمكن تنفيذ عمليات الدفع بطرق متعددة، مثل الدفع الفوري أو بالتقسيط. يُمكن برمجة العقد الذكي لتنفيذ عمليات الدفع تلقائياً عندما تتحقق شروط العقد، مما يُقلل من الوقت والجهد المطلوبين في عمليات الدفع. باستخدام نظم إدارة العقود الذكية في عمليات الدفع في مجال الترقية العقارية، يُمكن تبسيط العمليات وتقليل التأخيرات والمخاطر المالية، وتحسين شفافية العمليات المالية.

2. حل النزاعات بشكل أكثر كفاءة: العقود الذكية يمكن أن توفر نهجاً أكثر كفاءة وشفافية لحل النزاعات في المعاملات العقارية، بدلاً من اللجوء إلى التدخل القانوني الطويل والمكلف. في مجال الترقية العقارية، يمكن أن تساعد نظم إدارة العقود الذكية في حل النزاعات بشكل أكثر كفاءة. فهذه النظم تتيح تنفيذ العقود تلقائياً وفقاً للشروط المبرمة، مما يقلل من الخلافات التي تنشأ من تفسير مختلف للعقد. علاوة على ذلك، يمكن برمجة العقود الذكية لتضمين آليات لحل النزاعات بشكل فوري ومباشر، مثل تفعيل بنود التسوية القضائية أو الفنية في حالة وجود خلافات بين الأطراف.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

باستخدام العقود الذكية، يمكن توثيق جميع التفاصيل والشروط بشكل دقيق، ويمكن تعديل العقد بشكل آلي وفقاً لأي تغييرات يتم الاتفاق عليها بين الأطراف، مما يقلل من احتمالية حدوث نزاعات في المستقبل. كما يمكن توثيق جميع العمليات والتحويلات المالية التي تتم عبر العقد الذكي، مما يوفر سجلاً دقيقاً لكل الأنشطة التي تمت، ويمكن استخدام هذا السجل كدليل في حالة وجود نزاع.

بهذه الطريقة، يمكن أن تسهم نظم إدارة العقود الذكية في تحقيق حلول للنزاعات بشكل أكثر فعالية وسرعة، وتقليل التكاليف والجهد المطلوبين لحل هذه النزاعات.

3. تعزيز شفافية سلسلة التوريد: دمج العقود الذكية في أنظمة إدارة الأملاك العقارية يمكن أن يعزز شفافية سلسلة التوريد والامتثال ومراقبة الجودة نظم إدارة العقود الذكية يمكن أن تعزز شفافية سلسلة التوريد في مجال الترقية العقارية بطرق عدة. على سبيل المثال، يمكن استخدام العقود الذكية لتسجيل المعلومات المتعلقة بكل مرحلة من مراحل سلسلة التوريد، بدءاً من تصنيع المواد الأولية وصولاً إلى تسليم المشروع النهائي. تلك المعلومات يمكن أن تشمل الكميات المنتجة، والمواصفات، والمعايير البيئية، وأي معلومات أخرى ذات صلة.

باستخدام العقود الذكية، يمكن أن تكون هذه المعلومات متاحة لجميع الأطراف المعنية، مثل المطورين العقاريين والمقاولين والموردين، بشكل آمن وشفاف. بالإضافة إلى ذلك، يمكن تضمين شروط في العقد الذكي تفرض على الأطراف الوفاء بمعايير محددة للجودة والأداء، مما يعزز النزاهة والشفافية في عمليات التوريد.

أيضاً، يمكن تنفيذ عمليات الدفع بواسطة العقود الذكية بناءً على تحقيق مراحل معينة في سلسلة التوريد، مما يزيد من الشفافية ويحفز الموردين على تلبية المعايير المطلوبة لضمان استمرارية التعاقد.

باستخدام العقود الذكية، يمكن تحسين شفافية سلسلة التوريد في مجال الترقية العقارية، وتحقيق مزيد من النزاهة والكفاءة في عمليات التوريد.

4. تبسيط العمليات: استخدام العقود الذكية في إدارة الأملاك العقارية يمكن أن يساعد في تبسيط العمليات وتحسين الكفاءة الإدارية. نظم إدارة العقود الذكية تسهل تبسيط العمليات في مجال الترقية العقارية بعدة طرق. تُسهل في توثيق العقود بشكل إلكتروني وتنفيذها تلقائياً، مما يحل محل الوثائق الورقية والتوقيعات اليدوية. كما تُسهل إدارة المعلومات المتعلقة بالعقود والمشاريع، وتمكن من تنفيذ

العمليات التلقائية والتحكم في الوصول إلى المعلومات. بفضل تلك العمليات، توفر العقود الذكية الوقت والجهد اللازمين لإدارة العقود التقليدية، وتحسن من كفاءة وشفافية العمليات في قطاع الترقية العقارية.

بالتالي، فإن نظم إدارة العقود الذكية يمكن أن تكون أداة قوية لتحسين إدارة الترقية العقارية من خلال تحسين عمليات الدفع، حل النزاعات، وتعزيز الشفافية والكفاءة في العمليات

• التكنولوجيا البيئية:

التكنولوجيا البيئية تلعب دورًا مهمًا في تسيير الترقية العقارية من خلال توفير الحلول التقنية التي تعزز الاستدامة البيئية وتحسن كفاءة استخدام الموارد. من بين الطرق التي يمكن أن تسهم بها حيث أن التكنولوجيا البيئية في هذا المجال التكنولوجيا البيئية في الترقية العقارية تتضمن استخدام مواد عازلة عالية الجودة للحرارة والصوت، وتثبيت أنظمة الطاقة الشمسية والرياح، واستخدام تقنيات جمع وتخزين مياه الأمطار، والتصميم الذكي للمباني لتحسين الإضاءة الطبيعية والتهوية. تلك التقنيات تسهم في تقليل استهلاك الموارد والطاقة، وبالتالي تقليل الأثر البيئي الناتج عن البناء والتشغيل العقاري، مما يعزز الاستدامة البيئية ويحسن جودة الحياة في المباني.

1. الترقية العقارية والمساحات الخضراء: حيث تتضمن ادراج تقنيات وتكنولوجيا زراعية ومواد بناء مستدامة وتقنيات البناء الذكية التي تقلل من استهلاك الطاقة والمياه وتحسن جودة الهواء داخل المباني ف دور الترقية العقارية والمساحات الخضراء في التكنولوجيا البيئية حاسم لتحسين الاستدامة البيئية وجودة الحياة. يشمل ذلك استخدام مواد بناء مستدامة مثل الخرسانة الخضراء والأسمنت البيئي والعوازل الحرارية والصوتية المستدامة، والاعتماد على التكنولوجيا الذكية في البناء مثل الاستشعار الذكي للإضاءة والتدفئة وأنظمة التحكم في التكييف والتهوية الطبيعية، واستخدام التقنيات الحديثة في الزراعة مثل الزراعة العمودية والروافد النباتية داخل المباني، بالإضافة إلى تبني أنظمة إدارة المياه الذكية واستخدام الطاقة المتجددة مثل الشمسية والرياح. تحقيق التكنولوجيا البيئية يتطلب تعاونًا واسع النطاق بين الحكومات والشركات والمجتمعات المحلية لتعزيز الممارسات المستدامة وحماية البيئة.

2. توليد الطاقة المتجددة: يمكن استخدام تكنولوجيا الطاقة الشمسية والرياح والهيدروجين لتوليد الطاقة بطرق صديقة للبيئة وتقليل الاعتماد على مصادر الطاقة التقليدية. كذلك توليد الطاقة المتجددة في مجال العقار يشير إلى استخدام مصادر الطاقة القابلة للتجديد مثل الطاقة الشمسية والرياح لتلبية

احتياجات الطاقة للمباني. هذا يشمل تثبيت ألواح شمسية على أسطح المباني أو في المواقع المجاورة لتوليد الكهرباء، واستخدام أجهزة توليد الرياح لاستغلال الطاقة الحركية لتوليد الكهرباء. هذه التقنيات تساهم في تقليل اعتماد المباني على مصادر الطاقة التقليدية مثل الفحم والنفط والغاز الطبيعي، مما يقلل من انبعاثات الكربون ويحسن البيئة.

3. التحكم في استهلاك الطاقة: يمكن استخدام بعض التقنيات والذكاء الصناعي لتحسين كفاءة استهلاك الطاقة في المباني من خلال مراقبة وتحكم في استخدام الإضاءة والتكييف وغيرها كذلك استهلاك الطاقة في مجال العقار يشمل استخدام تقنيات مثل العزل الحراري والتهوية الجيدة، والإضاءة الذكية، وأجهزة التحكم في درجة الحرارة، والأجهزة الكهربائية ذات كفاءة عالية، ونظم الطاقة الشمسية والتخزين. تلك التقنيات تهدف إلى تقليل الطلب على الطاقة وتحسين كفاءتها، مما يقلل من الاعتماد على مصادر الطاقة غير المستدامة ويحسن الاستدامة البيئية للمباني.

المطلب 02: آليات تمويل نشاطات الترقية العقارية

آليات تمويل نشاطات الترقية العقارية تشير إلى الطرق والوسائل التي يتم بها توفير الأموال اللازمة لتنفيذ مشاريع التطوير والتحسين في العقارات. تتنوع هذه الآليات حسب نوع وحجم المشروع والسوق المحلي، وتشمل عادةً:

• التمويل البنكي:

حيث توفر البنوك القروض والتمويل للأفراد أو الشركات لشراء العقارات أو تمويل مشاريع الترقية. فتمويل مشاريع الترقية العقارية من خلال البنوك يتضمن مجموعة متنوعة من الخيارات التي تهدف إلى دعم المطورين العقاريين في بناء أو تجديد العقارات. عملية التمويل تبدأ عادةً بالتقديم على قرض عقاري، حيث يقوم المطور بتقديم طلب إلى البنك مرفقًا بدراسة جدوى شاملة للمشروع. دراسة الجدوى هذه تتضمن تقديرات تفصيلية للتكاليف، وخطط التمويل، وتوقعات الإيرادات، بالإضافة إلى تقديم معلومات حول خبرة المطور العقاري وسجله في تنفيذ المشاريع السابقة.

عند تقديم الطلب، يقوم البنك بتقييم الجدارة الائتمانية للمطور العقاري وفحص الضمانات المقدمة، والتي قد تشمل العقارات الموجودة، أو حقوق الملكية، أو حتى ضمانات شخصية. البنوك قد تطلب أيضًا من المطور تقديم خطط معمارية وهندسية للمشروع، إلى جانب تصاريح البناء اللازمة لضمان أن المشروع متوافق مع القوانين واللوائح المحلية.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

إذا تم الموافقة على القرض، يقوم البنك بتقديم التمويل على مراحل تتماشى مع تقدم المشروع. في البداية، قد يتم توفير جزء من القرض لشراء الأرض وتجهيز الموقع. بعد ذلك، يتم دفع مبالغ إضافية بناءً على مراحل البناء المحددة في الجدول الزمني للمشروع. هذا النهج يساعد في تقليل المخاطر ويضمن أن الأموال تُستخدم وفقًا للخطة المحددة.

إضافة إلى القروض العقارية، قد تقدم البنوك خطوط ائتمان للمطورين العقاريين، وهي أدوات مالية توفر السيولة اللازمة لمواجهة النفقات غير المتوقعة خلال فترة المشروع. خطوط الائتمان تُعتبر أكثر مرونة من القروض التقليدية، حيث يمكن للمطورين سحب الأموال وسدادها حسب الحاجة، ما يساعدهم على إدارة تدفقات النقد بفعالية أكبر.

هناك أيضًا برامج تمويل التشييد، حيث يتم تقديم قروض خاصة لتغطية تكاليف البناء. هذه القروض غالبًا ما تكون قصيرة الأجل وتُسدّد عند اكتمال المشروع أو عند بيع الوحدات العقارية. السداد يتم من خلال العائدات الناتجة عن بيع أو تأجير العقارات المبنية، مما يوفر للمطورين طريقة عملية لسداد القروض دون تحميلهم أعباء مالية كبيرة خلال فترة البناء.

البنوك قد تشارك أيضًا في مشاريع الترقية العقارية من خلال شراكات استثمارية، حيث توفر التمويل مقابل نسبة من الأرباح المحققة من المشروع. هذا النوع من التمويل يمكن أن يكون مفيدًا للمطورين الذين يسعون لتقليل المخاطر المالية أو الذين لا يملكون الضمانات الكافية للحصول على قروض تقليدية. الشراكات الاستثمارية تسمح للبنوك بالمشاركة في الربح الناتج عن المشروع، مما يحفزها على تقديم الدعم المالي والفني لضمان نجاح المشروع.

في بعض الحالات، تقدم البنوك سندات عقارية كوسيلة لتمويل المشاريع. السندات تُصدر للمستثمرين وتوفر التمويل المطلوب للمطورين العقاريين. هذا النوع من التمويل يعتمد على قدرة المطور على جذب المستثمرين الذين يثقون بجدوى المشروع ويرغبون في الاستثمار فيه مقابل عوائد مستقبلية.

بالنسبة للمطورين العقاريين الذين يفضلون التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية، تتوفر برامج تمويل عقاري مثل المرابحة والإجارة. في المرابحة، يشتري البنك العقار ثم يبيعه للمطور بهامش ربح متفق عليه. أما في الإجارة، يستأجر المطور العقار من البنك مع خيار الشراء في نهاية فترة الإيجار. هذه الحلول توفر بدائل تمويل تتماشى مع المبادئ الإسلامية وتلبي احتياجات المطورين الذين يسعون لتجنب الفوائد البنكية التقليدية.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

في كل هذه الحالات، يكون الهدف الأساسي هو توفير التمويل اللازم للمطورين العقاريين بشكل يتناسب مع احتياجاتهم وقدراتهم المالية، مع ضمان تحقيق عوائد مجزية للبنوك والمستثمرين. عملية التمويل تتطلب تواصلًا مستمرًا بين المطور والبنك لضمان تنفيذ المشروع بنجاح وتجاوز أي تحديات قد تنشأ خلال فترة البناء.

• الاستثمار المباشر:

وهو عندما يقوم شخص أو شركة بالاستثمار المباشر في مشروع عقاري، سواءً كان ذلك عن طريق شراء العقار مباشرةً أو بناء مشروع جديد.

الاستثمار المباشر في مشروع عقاري يُعد من الطرق الفعالة والمنتجة لتنمية رأس المال وتحقيق عوائد مالية مجزية. هذا النوع من الاستثمار يتطلب دراسة متأنية وتخطيط دقيق لضمان نجاح المشروع والعوائد المرجوة منه. الخطوة الأولى في الاستثمار المباشر هي اختيار المشروع المناسب، وهو يعتمد على تحليل شامل للسوق العقاري وفهم متطلبات العرض والطلب. يمكن أن يكون المشروع عقارًا سكنيًا، تجاريًا، أو حتى عقارًا صناعيًا، وكل نوع من هذه العقارات لديه مخاطره وعوائده المحتملة.

بمجرد تحديد نوع العقار، يجب القيام بدراسة جدوى تفصيلية تتضمن تحليل الموقع، تكاليف الشراء والتطوير، بالإضافة إلى تقديرات العوائد المتوقعة. الموقع يُعتبر من العوامل الحاسمة في نجاح أي مشروع عقاري، حيث يؤثر بشكل كبير على القيمة السوقية للعقار وسهولة بيعه أو تأجيره في المستقبل. يجب أن يتم اختيار الموقع بعناية بعد دراسة عوامل مثل البنية التحتية، القرب من المرافق والخدمات، والنمو السكاني في المنطقة.

بعد اختيار الموقع وتحليل الجدوى، يأتي دور التمويل. يُفضل العديد من المستثمرين تمويل المشاريع العقارية من خلال مزيج من رأس المال الخاص والقروض البنكية. هذا يتيح لهم الاستفادة من القوة الشرائية للبنوك مع تقليل المخاطر المالية الخاصة بهم. يتم الحصول على القروض بناءً على قيمة العقار والجدارة الائتمانية للمستثمر، وغالبًا ما يتم تقسيم التمويل إلى مراحل بناءً على تقدم المشروع.

الخطوة التالية هي عملية الشراء والتطوير. تشمل هذه المرحلة الحصول على التصاريح اللازمة، والتعاقد مع المقاولين والموردين، والإشراف على عملية البناء لضمان الالتزام بالجدول الزمني والميزانية. إدارة المشروع بشكل فعال خلال هذه المرحلة تعتبر أمرًا حيويًا لضمان تقليل التكاليف الغير متوقعة وزيادة الكفاءة.

بمجرد اكتمال البناء، يتم تسويق العقار سواء للبيع أو للإيجار. يتطلب التسويق استراتيجيات متنوعة تشمل الإعلانات، والعروض الترويجية، والتعاون مع وكالات العقارات. الهدف هو جذب المشترين أو المستأجرين المحتملين في أسرع وقت ممكن لضمان عائد سريع على الاستثمار. العوائد من بيع العقار يمكن أن تكون فورية، بينما العوائد من الإيجار توفر دخلاً ثابتاً ومستداماً على المدى الطويل.

الاستثمار المباشر في المشاريع العقارية يوفر العديد من الفوائد. بالإضافة إلى العوائد المالية، يمكن أن يقدم استقراراً وحماية ضد التضخم، حيث أن قيمة العقارات تميل إلى الزيادة بمرور الوقت. علاوة على ذلك، يمكن للمستثمرين الاستفادة من الإعفاءات الضريبية والتخفيضات على بعض التكاليف المرتبطة بالاستثمار العقاري.

ومع ذلك، هناك مخاطر مرتبطة بالاستثمار العقاري يجب أن يكون المستثمر على دراية بها. تقلبات السوق، التكاليف الغير متوقعة، التغيرات في التشريعات، وصعوبة العثور على مستأجرين أو مشترين هي بعض من التحديات التي قد تواجه المستثمر. لذا من الضروري إجراء بحث شامل وتقييم دقيق لجميع جوانب المشروع قبل الاستثمار.

الاستثمار المباشر في مشروع عقاري يتطلب التخطيط الدقيق والإدارة الفعالة، لكنه يمكن أن يوفر عوائد مجزية واستقراراً مالياً على المدى الطويل. يعتبر من الأدوات الاستثمارية الفعالة التي تتيح للمستثمرين الاستفادة من نمو السوق العقاري وتحقيق أهدافهم المالية.

• الشراكات والتحالفات:

حيث يتعاون عدة أطراف معاً لتمويل مشروع عقاري محدد، ويمكن أن تشمل هذه الشراكات المطورين والمستثمرين والبنوك والحكومات.

الشراكات والتحالفات في مجال الاستثمار العقاري تعد من الاستراتيجيات الفعالة التي يمكن أن تعزز فرص النجاح وتقلل من المخاطر المرتبطة بالمشاريع العقارية. عندما يتعاون المستثمرون مع بعضهم البعض أو مع جهات أخرى، يمكنهم الاستفادة من مجموعة واسعة من الموارد والخبرات، مما يزيد من فرص تحقيق عوائد مجزية. الشراكات العقارية يمكن أن تكون بين أفراد، شركات، أو حتى بين مستثمرين دوليين، وتتيح تقاسم الأعباء المالية والتشغيلية.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

أحد أهم فوائد الشراكات والتحالفات في الاستثمار العقاري هو تقاسم المخاطر. عندما يتشارك عدة مستثمرين في مشروع واحد، يتم توزيع المخاطر المالية والتشغيلية بينهم، مما يقلل من العبء على كل فرد. هذا يعني أن أي خسارة محتملة تكون أقل تأثيرًا على أي شريك بمفرده. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للشراكات توفير رأس المال الضروري للمشاريع الكبيرة التي قد تكون خارج نطاق قدرة مستثمر واحد. من خلال تجميع الموارد المالية، يمكن للشركاء تنفيذ مشاريع أكبر وأكثر طموحًا.

الشراكات أيضًا تتيح للمستثمرين الوصول إلى مجموعة متنوعة من المهارات والخبرات. قد يجلب كل شريك خبراته الفريدة في مجالات مثل التسويق، الإدارة المالية، البناء، أو القانون. هذا التكامل في الخبرات يمكن أن يزيد من كفاءة المشروع ويضمن تنفيذه بشكل أكثر سلاسة واحترافية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تسهم الشراكات في بناء شبكة قوية من العلاقات المهنية، مما يمكن أن يكون مفيدًا في تسهيل الوصول إلى الفرص الجديدة والحصول على الدعم اللازم عند الحاجة.

هناك أيضًا فوائد تشريعية وضريبية للشراكات العقارية. في بعض الحالات، يمكن أن تكون الشراكات وسيلة لتوزيع الأرباح والخسائر بشكل يتيح الاستفادة القصوى من المزايا الضريبية المتاحة. على سبيل المثال، قد تكون هناك إعفاءات أو تخفيضات ضريبية للشراكات، مما يزيد من العوائد الصافية للمستثمرين.

ومع ذلك، من الضروري أن يتم تنظيم الشراكات والتحالفات بشكل جيد لضمان النجاح. يجب أن تكون هناك اتفاقيات واضحة تحدد حقوق وواجبات كل شريك، كيفية توزيع الأرباح، وإجراءات التعامل مع النزاعات المحتملة. هذه الاتفاقيات تساعد في تجنب سوء الفهم والنزاعات التي قد تنشأ لاحقًا. من المهم أيضًا اختيار الشركاء بعناية لضمان توافق الأهداف والرؤى والقيم بين جميع الأطراف المعنية.

الشراكات والتحالفات في الاستثمار العقاري توفر العديد من الفوائد التي تشمل تقاسم المخاطر، تجميع الموارد والخبرات، وتحقيق كفاءة أعلى في إدارة المشاريع. ومع ذلك، يجب أن يتم تشكيل هذه الشراكات بشكل مدروس ومنظم لضمان تحقيق النجاح وتحقيق العوائد المرجوة للمستثمرين.

• صناديق الاستثمار العقاري:

وهي صناديق تستثمر أموال المستثمرين في محافظ عقارية متنوعة، وتوزع العائدات على المستثمرين.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

صناديق الاستثمار العقاري تعد من الأدوات المالية البارزة التي تتيح للأفراد والمؤسسات الاستثمار في العقارات دون الحاجة إلى شراء أو إدارة العقارات بشكل مباشر. هذه الصناديق تجمع رأس المال من مجموعة من المستثمرين لشراء وتطوير وإدارة أنواع مختلفة من العقارات مثل المجمعات السكنية، المكاتب التجارية، مراكز التسوق، والفنادق.

من أبرز مزايا صناديق الاستثمار العقاري هي القدرة على توفير دخل ثابت ومنتظم للمستثمرين. عادة ما توزع هذه الصناديق جزءًا كبيرًا من الأرباح المحققة من الإيجارات وعمليات البيع على المساهمين بشكل دوري، مما يجعلها خيارًا جذابًا لأولئك الذين يبحثون عن دخل ثابت. بالإضافة إلى ذلك، تتيح هذه الصناديق للمستثمرين فرصة الاستفادة من زيادة قيمة العقارات بمرور الوقت، مما يعزز العوائد على المدى الطويل.

تتميز صناديق الاستثمار العقاري بالسيولة العالية مقارنة بالاستثمار المباشر في العقارات. يمكن للمستثمرين شراء وبيع أسهم هذه الصناديق بسهولة في الأسواق المالية، مما يوفر لهم مرونة أكبر في إدارة استثماراتهم وتحقيق السيولة اللازمة عند الحاجة. هذه المرونة تمثل فرقًا كبيرًا عن الاستثمار المباشر في العقارات، الذي قد يكون أقل سيولة ويتطلب وقتًا أطول لبيع الأصول.

تساهم صناديق الاستثمار العقاري في تقليل المخاطر من خلال التنوع. بدلاً من وضع الأموال في عقار واحد، تتيح هذه الصناديق الاستثمار في مجموعة متنوعة من العقارات عبر مختلف القطاعات الجغرافية والاقتصادية. هذا التنوع يقلل من تأثير أداء أي عقار منفرد على المحفظة الاستثمارية ككل.

ميزة أخرى لصناديق الاستثمار العقاري هي إدارتها من قبل فرق متخصصة من المحترفين الذين يمتلكون خبرات واسعة في إدارة العقارات. هؤلاء المحترفون يتولون جميع الجوانب التشغيلية بما في ذلك الصيانة، التأجير، والتسويق، مما يخفف العبء عن المستثمرين ويوفر لهم تجربة استثمارية أكثر سلاسة وفعالية.

الشفافية تُعد من الجوانب الهامة لصناديق الاستثمار العقاري. باعتبارها أدوات مالية مدرجة في الأسواق المالية، تلتزم هذه الصناديق بمعايير الإفصاح المالي والتقارير الدورية. هذا يمنح المستثمرين رؤية واضحة حول أداء الصندوق والمخاطر المحتملة، مما يساعدهم في اتخاذ قرارات استثمارية مدروسة.

على الرغم من فوائدها العديدة، يجب على المستثمرين أن يكونوا على دراية ببعض المخاطر المرتبطة بصناديق الاستثمار العقاري. تشمل هذه المخاطر التقلبات في سوق العقارات التي يمكن أن تؤثر على قيمة الأصول والعوائد، بالإضافة إلى المخاطر الاقتصادية العامة مثل تغيرات أسعار الفائدة والتضخم. لذا، من المهم أن يقوم المستثمرون

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

بدراسة متأنية لصناديق الاستثمار العقاري واختيار تلك التي تتناسب مع أهدافهم الاستثمارية ومستوى تحملهم للمخاطر.

بشكل عام، توفر صناديق الاستثمار العقاري فرصة ممتازة للاستثمار في العقارات بطريقة مرنة وسهلة، مع تحقيق فوائد التنوع والسيولة والدخل الثابت. ومع ذلك، يتطلب الاستثمار فيها دراسة وافية ومتابعة مستمرة لضمان تحقيق الأهداف المالية المرجوة.

• التمويل الحكومي:

حيث توفر الحكومات الدعم المالي لمشاريع الترقية العقارية من خلال برامج تمويل مختلفة، مثل الضمانات والقروض بفائدة منخفضة.

التمويل الحكومي لمشاريع الترقية العقارية هو عنصر أساسي في تعزيز التنمية الاقتصادية وتحسين جودة الحياة في المجتمعات. يتم توفير هذا التمويل من خلال مجموعة متنوعة من البرامج والمبادرات التي تهدف إلى دعم بناء وتجديد العقارات السكنية والتجارية، خاصة في المناطق التي تحتاج إلى تعزيز النمو والاستثمار.

التمويل الحكومي يمكن أن يأتي في شكل منح، قروض مدعومة، حوافز ضريبية، ودعم مباشر من خلال الشراكات بين القطاعين العام والخاص. المنح الحكومية تُمنح عادةً للمشاريع التي تحقق أهدافًا اجتماعية واقتصادية محددة، مثل توفير الإسكان الميسر، تحسين البنية التحتية، أو تجديد المناطق التجارية. هذه المنح تساعد المطورين العقاريين على تقليل التكاليف الإجمالية للمشاريع، مما يجعل الاستثمار فيها أكثر جاذبية وجدوى.

القروض المدعومة هي شكل آخر من أشكال التمويل الحكومي، حيث تقدم الحكومات قروضًا بفوائد منخفضة أو بشروط ميسرة لدعم المشاريع العقارية. هذه القروض تُستخدم غالبًا لتمويل بناء أو تجديد العقارات في المناطق ذات الدخل المنخفض أو تلك التي تعاني من نقص في الخدمات الأساسية. من خلال توفير هذه القروض، تسهم الحكومات في تخفيف العبء المالي على المطورين وتساعدتهم في تنفيذ مشاريع تساهم في تحسين جودة الحياة في المجتمعات المستهدفة.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

الحوافز الضريبية تُستخدم أيضًا كأداة فعالة لدعم مشاريع الترقية العقارية. تقدم الحكومات إعفاءات ضريبية أو تخفيضات على الضرائب للمستثمرين الذين يستثمرون في مشاريع معينة، مثل تطوير الإسكان الميسر أو تجديد المباني التاريخية. هذه الحوافز تشجع المستثمرين على الاستثمار في مشاريع قد تكون غير مجدية اقتصاديًا بدون الدعم الحكومي، مما يساعد في تحقيق أهداف التنمية المستدامة وتعزيز النمو الاقتصادي.

الشراكات بين القطاعين العام والخاص تعد من أكثر الطرق فعالية في تمويل مشاريع الترقية العقارية. في هذه الشراكات، تتعاون الحكومات مع المطورين العقاريين لتقديم الدعم المالي أو الموارد الأخرى، مثل الأراضي أو البنية التحتية. في المقابل، يلتزم المطورون بتنفيذ مشاريع تحقق فوائد اجتماعية واقتصادية، مثل توفير الإسكان الميسر أو إنشاء مساحات تجارية جديدة. هذه الشراكات تساعد في تقليل المخاطر المالية على المطورين وتحفز الاستثمار في المشاريع التي تحقق فوائد عامة للمجتمع.

أحد أهداف التمويل الحكومي لمشاريع الترقية العقارية هو تحقيق التنمية المستدامة. من خلال دعم المشاريع التي تعزز النمو الاقتصادي وتوفر الإسكان الميسر والخدمات الأساسية، تسهم الحكومات في تحسين جودة الحياة وتقليل الفقر والتفاوت الاجتماعي. كما أن هذه المشاريع تساعد في جذب الاستثمارات الخاصة وتحفيز النمو الاقتصادي في المناطق المستهدفة.

و تُعد هذه الآليات جزءًا من بنية التمويل المتاحة لمشاريع الترقية العقارية، وتختلف فعاليتها وتأثيرها حسب الظروف المحلية والعوامل الاقتصادية العامة.

المبحث الثالث: التعريف العام بالترقية العقارية

الترقية العقارية هي مجموعة من العمليات والأنشطة التي تهدف إلى تحسين وتطوير العقارات، سواء كانت سكنية أو تجارية، بهدف تحقيق فوائد اقتصادية واجتماعية للمجتمع. تشمل الترقية العقارية تطوير العقارات القائمة، وبناء عقارات جديدة، وتحسين البنية التحتية المحيطة بالعقارات، وتوفير خدمات ومرافق إضافية. يعتبر قطاع الترقية العقارية من القطاعات الحيوية في الاقتصاد، حيث يساهم في تحفيز الاستثمارات، وخلق فرص عمل، وتحسين جودة الحياة.

فمن جهة العقارات نرى أنها تشمل الأراضي والمباني والمنشآت التي تقع عليها. تعتبر العقارات من أهم أصول الثروة العامة، حيث تمثل قيمتها السوقية جزءًا كبيرًا من الثروة الوطنية. تتنوع أنواع العقارات بين السكنية والتجارية والصناعية، وتتأثر قيمتها بعوامل متعددة مثل الموقع والحالة العامة والعوامل الاقتصادية والاجتماعية. تعتبر

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

العقارات أيضًا وسيلة للاستثمار، حيث يمكن لأصحاب رؤوس الأموال استثمار أموالهم في شراء وتأجير العقارات لتحقيق عوائد مالية.

ومن حيث التمويل نرى أنه يلعب دورًا حاسمًا في تحقيق الترقية العقارية، حيث يمثل العمل الأساسي لتمويل مشاريع الترقية العقارية والحفاظ على استدامتها. يشمل التمويل للترقية العقارية مصادر متنوعة، مثل القروض البنكية، والاستثمارات الخاصة، والتمويل الحكومي. تعتمد طريقة التمويل المناسبة على نوع المشروع وحجمه، وعلى الشروط الاقتصادية والقانونية للسوق المحلية. يهدف التمويل إلى توفير السيولة اللازمة للمطورين العقاريين للبدء في مشاريعهم وإكمالها بنجاح.

وسنرى بقية التفاصيل في المطالبين القادمين

المطلب 01: العقارات

العقارات تعتبر واحدة من أهم وأكبر الاستثمارات المالية في العالم، حيث تلعب دورًا حيويًا في الاقتصاد العالمي والمحلي على حد سواء. يتضمن مفهوم العقارات بيع وشراء وتأجير وإدارة الأراضي والمباني والمنشآت. يمكن تقسيم العقارات إلى عدة أنواع رئيسية: السكنية، التجارية، الصناعية، والزراعية.

تساهم العقارات في تحقيق الاستقرار المالي للأفراد والمجتمعات، كما أنها تشكل جزءًا كبيرًا من ثروة الأفراد. تعتبر العقارات استثمارًا طويل الأجل يتميز بالاستقرار النسبي وقلة المخاطر مقارنة بالاستثمارات الأخرى مثل الأسهم والسندات على سبيل المثال.

يشمل سوق العقارات مجموعة متنوعة من الفاعلين، بما في ذلك المطورين العقاريين، الوسطاء، المستثمرين، والمستأجرين. تعتمد عملية شراء وبيع العقارات على عوامل متعددة، مثل الموقع، والحالة الاقتصادية العامة، والسياسات الحكومية المتعلقة بالتمويل العقاري والضرائب.

في السنوات الأخيرة، شهد سوق العقارات تغيرات كبيرة مع دخول التكنولوجيا والابتكار، مما أتاح فرصًا جديدة في مجال العقارات الذكية والمستدامة. من المتوقع أن يستمر هذا القطاع في التطور، مما يعزز أهميته كجزء أساسي من الاقتصاد العالمي.

ماهي العقارات؟:

تتألف العقارات من الأراضي والمباني المقامة عليها (وهو ما يسمى بالممتلكات المطورة)، أما الممتلكات غير المطورة فهي تشير إلى الأرض الفضاء، والعقارات هي ممتلكات لا يمكن نقلها من مكان لآخر وهذا هو ما يميزها عن الممتلكات

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

الشخصية فالمبنى يعد ممتلكات عقارية بينما يعد أثاثه ممتلكات شخصية. يمكن أن نعرفها أيضا بطريقة أخرى على أنها: الممتلكات التي تشمل الأرض وما يرتبط بها بشكل دائم من مبانٍ ومنشآت وموارد طبيعية. تعتبر هذه الممتلكات جزءًا أساسيًا من الاقتصاد، حيث توفر قاعدة للاستثمار والأعمال والسكن. يمتاز الاستثمار في العقارات بالاستقرار النسبي والعوائد طويلة الأجل، ويعتمد بشكل كبير على الموقع والجودة والتطورات الاقتصادية.

تشمل الأنشطة العقارية عمليات شراء وبيع وتأجير وإدارة الممتلكات. هذه العمليات تتطلب معرفة دقيقة بالسوق والقوانين العقارية، وتدخل فيها مجموعة متنوعة من الفاعلين مثل الوكلاء العقاريين والمستثمرين والمطورين العقاريين. تهدف هذه الأنشطة إلى تحقيق أقصى قدر من الفائدة والعوائد المالية من الممتلكات العقارية.

العقارات ليست فقط وسيلة للاستثمار، بل تلعب أيضًا دورًا هامًا في تخطيط المدن وتطوير البنية التحتية، مما يساهم في تحسين جودة الحياة ورفاهية المجتمع. (D.rosen، 2008)(بتصرف)

أنواع الممتلكات التي تدر عائداً:

عندما دخل مجال التجارة في العقارات ستجد أنواعا كثيرة من الممتلكات ذات العائد ويمكنك أن تختار ما يناسبك منها. وعليك أن تتحقق من وضعك المالي والأسري وتفكر فيما يلي: ما نوع الاستثمار العقاري الذي يلي احتياجاتك؟، هل لديك المال اللازم للاستثمار؟ إذا كانت الإجابة بالنفي فهل لديك وسيلة للحصول على ذلك المال؟، وتتضمن القائمة التالية.

1. التجمعات السكنية، وهي عبارة عن مبان سكنية تتألف من خمس وحدات أو أكثر وتصنف كعقارات تجارية. وهذا النوع من الممتلكات يتراوح بين مبان صغيرة ذات عدد قليل من الوحدات وتجمعات كبيرة تتألف من مئات الوحدات.

2. المباني المكتبية: تعد المباني المكتبية في الضواحي صغيرة إذا ما قورنت بالمباني المكتبية الكبرى في أواسط المدن. وقد أنشئ منذ منتصف التسعينيات عدد من المباني المكتبية ذات الملكية المشتركة إلى جانب تحويل بعض المباني المكتبية المؤجرة إلى مكاتب من ذلك النوع

3. المحلات التجارية: وهي تعني مجموعة من محلات البيع بالتجزئة سواء كانت في تجمعات مغلقة أو إلى جانب بعضها بعضا في مراكز تجارية. وتشتمل الكثير المراكز التجارية على مجموعة من المستأجرين

المحليين كالمحلات التجارية والمطاعم وشركات الإلكترونيات ومحال بيع الأدوات الرياضية ومحال السوبر ماركت.

4. محلات البيع بالتجزئة: هذه المحال تقع ضمن مجموعة من منافذ البيع بالتجزئة التي توجد عادة في الشوارع الرئيسية المتجاورة أو في وسط المدينة. وتمثل هذه المحلات مساحة يمكن استخدامها كصالون تجميل أو محل زهور أو مطعم أو محل إصلاح أحذية وغيرها كثير. ويمكن اعتبار المراكز التجارية الصغيرة محال بيع بالتجزئة.

5. الممتلكات الصناعية، تشتمل هذه الفئة على مساحات يمكن استغلالها لأغراض مختلفة فقد تكون عبارة عن مجموعة من المكاتب والمخازن الرئيسية إضافة إلى المخازن الصغيرة كما تعد المصانع ومخازن التوزيع الكبرى ممتلكات صناعية أيضاً.

6. أماكن انتظار السيارات: على رغم انتشار بعض المرائب في المقاطعات والمحليات إلا أن بعض هذه الأماكن تم بناؤها وامتلاكها من قبل أشخاص يدركون أهمية وجود المرائب في شوارع المدن الصناعية.

7. الأراضي التي تقام عليها منازل متنقلة: هذا النوع من الممتلكات يتضمن الممتلكات الشخصية والعقارية، فالمنازل المتنقلة هي ممتلكات شخصية أما الأرض فهي ممتلكات عقارية. ويُعد تشغيل هذه المنازل المتنقلة نشاطاً تجارياً، لذا فهي تمثل عموماً خليطاً من الممتلكات.

8. الفنادق وأماكن الإقامة المؤقتة: هذا النوع أيضاً يعد خليطاً من الممتلكات لأنها تشمل المباني إلى جانب النشاط التجاري الذي يزاول بها. (D.ROSEN)

أنواع العقارات:

العقارات تعتبر من أبرز القطاعات الاقتصادية التي تؤثر بشكل كبير على الاقتصاد المحلي والعالمي. تتميز العقارات بتنوعها واستخداماتها المتعددة، مما يجعلها محوراً رئيسياً للتنمية والاستثمار. في هذا البحث، سنقوم باستعراض أنواع العقارات بشكل مفصل مع تقديم أمثلة من الجزائر، لتوضيح كيفية تأثير هذا القطاع على الاقتصاد المحلي.

1. العقارات السكنية

العقارات السكنية تشمل المنازل والشقق والفيلات والوحدات السكنية الأخرى المخصصة للسكن العائلي أو الفردي. تُستخدم هذه العقارات لتلبية احتياجات السكان من حيث الإقامة والعيش اليومي. ونرى منها:

الشقق: تعتبر الشقق السكنية من أكثر أنواع العقارات شيوعًا في المدن الكبرى مثل الجزائر العاصمة، وهران، وقسنطينة. على سبيل المثال، المجمعات السكنية في حي حيدرة بالجزائر العاصمة توفر وحدات سكنية متعددة تناسب مع مختلف الطبقات الاجتماعية.

المنازل الفردية والفيلات: تنتشر في الضواحي والمناطق السكنية الراقية مثل درارية والشراقة في الجزائر العاصمة، حيث يمكن العثور على منازل وفيلات تتميز بتصاميم معمارية حديثة ومساحات خضراء واسعة.

2. العقارات التجارية

العقارات التجارية تشمل المباني والمكاتب والمحلات التجارية والمراكز التجارية والفنادق والمباني الإدارية التي تُستخدم للأعمال التجارية والخدمات. تُعد هذه العقارات مهمة لدعم النشاط التجاري والاقتصادي في البلاد. ونرى منها:

المكاتب: توجد مكاتب الشركات والمؤسسات في مناطق الأعمال مثل حي الأعمال بباب الزوار في الجزائر العاصمة، حيث يضم هذا الحي العديد من المباني الإدارية الحديثة.

المراكز التجارية: مثل مركز رياض الفتح التجاري في الجزائر العاصمة، والذي يعد واحدًا من أكبر المراكز التجارية في البلاد، حيث يضم مجموعة كبيرة من المتاجر والمطاعم التي تلبي احتياجات السكان والزوار.

الفنادق: مثل فندق الأوراسي وفندق الهيلتون في الجزائر العاصمة، التي توفر خدمات الإقامة الفاخرة للسياح ورجال الأعمال، مما يعزز من قطاع السياحة والضيافة في الجزائر.

3. العقارات الصناعية

العقارات الصناعية تشمل المصانع والمستودعات ومراكز التوزيع والمرافق المستخدمة في الإنتاج والتخزين الصناعي. تلعب هذه العقارات دورًا حيويًا في دعم الصناعات المختلفة وتحقيق النمو الاقتصادي. ونرى منها:

المصانع: مثل مصانع سوناتراك المنتشرة في مختلف مناطق الجزائر، والتي تُعنى بالصناعات البترولية وتعتبر من أكبر المصانع في البلاد.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

المستودعات: مثل المستودعات اللوجستية في المناطق الصناعية مثل الرغاية في الجزائر العاصمة، والتي تُستخدم لتخزين وتوزيع السلع والبضائع.

4. العقارات الزراعية

العقارات الزراعية تشمل الأراضي الزراعية والمزارع والبساتين والمرابي التي تُستخدم للأنشطة الزراعية وتربية الحيوانات. تساهم هذه العقارات في توفير المواد الغذائية والمنتجات الزراعية. ونرى منها: الأراضي الزراعية: تنتشر في مناطق مثل سهل متيجة، المشهور بزراعة الحبوب والخضروات، حيث تُعد هذه المنطقة من أهم المناطق الزراعية في الجزائر. المزارع: مثل المزارع الكبيرة في منطقة وادي سوف، التي تُعنى بزراعة التمور وتربية الحيوانات، وتعتبر من أبرز المناطق الزراعية في الجزائر.

5. العقارات المختلطة

العقارات المختلطة تشمل العقارات التي تجمع بين استخدامات مختلفة، مثل المباني التي تحتوي على وحدات سكنية وتجارية معاً. توفر هذه العقارات مرونة في الاستخدام وتنوعاً في العوائد الاستثمارية. ونرى منها: المباني المختلطة: مثل بعض الأبراج في الجزائر العاصمة التي تحتوي على مكاتب تجارية في الطوابق السفلى وشقق سكنية في الطوابق العليا، مما يوفر بيئة متكاملة للعمل والسكن.

6. الأراضي الخام

الأراضي الخام هي الأراضي التي لم يتم تطويرها أو تجهيزها للبناء، وتشمل الأراضي القابلة للزراعة والأراضي الشاغرة في المناطق الحضرية أو الريفية. تتميز هذه الأراضي بإمكانية التطوير المستقبلي. ونرى منها: الأراضي الشاغرة: توجد في المناطق الريفية مثل الجنوب الجزائري الذي يحتوي على مساحات واسعة من الأراضي غير المطورة، والتي يمكن استخدامها في مشاريع تنموية مستقبلية. الأراضي القابلة للزراعة: تنتشر في شمال الجزائر مثل منطقة القبائل وسهل متيجة، حيث تعتبر هذه المناطق خصبة وصالحة للزراعة.

العقارات بأنواعها المختلفة تلعب دوراً محورياً في الاقتصاد الجزائري، حيث تساهم في توفير السكن والعمل والغذاء للسكان، بالإضافة إلى دعم الأنشطة التجارية والصناعية. من خلال استغلال الإمكانيات الكبيرة التي توفرها هذه

العقارات، يمكن للجزائر تحقيق نمو اقتصادي مستدام وتطوير بنيتها التحتية بما يلبي احتياجات الأجيال الحالية والمستقبلية.

المطلب 02: التمويل

التمويل في الترقية العقارية هو عنصر حاسم يلعب دوراً محورياً في نجاح وتنمية المشاريع العقارية، سواء كانت مشاريع سكنية، تجارية، صناعية، أو حتى سياحية. يمثل هذا النوع من التمويل المحرك الأساسي الذي يدفع بعجلة التنمية والتطوير العقاري، من خلال توفير الموارد المالية اللازمة لتغطية تكاليف شراء الأراضي، بناء المباني، والتطوير الشامل للبنية التحتية .

يعتبر التمويل العقاري عملية معقدة تتضمن العديد من الأطراف المعنية، بما في ذلك البنوك، المؤسسات المالية، المستثمرين الأفراد، وشركات رأس المال المغامر. يعتمد المطورون العقاريون على مصادر متنوعة للتمويل، تتراوح بين القروض المصرفية التقليدية، الاستثمارات الخاصة، التمويل الذاتي، والتمويل الجماعي. تسهم كل هذه المصادر في تلبية الاحتياجات المالية المختلفة للمشاريع، من شراء الأراضي والتخطيط، إلى البناء والتسويق.

يخضع التمويل العقاري للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية التي تؤثر على توافر الأموال وشروط التمويل. يلعب الاستقرار الاقتصادي، أسعار الفائدة، والتشريعات الحكومية دوراً كبيراً في تحديد قدرة المطورين على الحصول على التمويل المناسب. كما أن الموقع الجغرافي للمشروع، السجل المالي للمطور، والتوقعات السوقية تعتبر من العوامل الحيوية التي تؤثر على قرارات التمويل.

يمثل التمويل العقاري مجالاً محفوفاً بالتحديات والمخاطر، مثل التأخير في تنفيذ المشاريع، التغيرات غير المتوقعة في تكاليف البناء، والتقلبات في سوق العقارات. لذلك، يحتاج المطورون إلى استراتيجيات فعالة لإدارة المخاطر وضمان نجاح المشاريع. من بين هذه الاستراتيجيات، إعداد دراسات جدوى دقيقة، التعاقد مع شركات بناء ذات سمعة جيدة، وتنوع مصادر التمويل لتقليل الاعتماد على مصدر واحد.

شهد التمويل العقاري تطورات ملحوظة في السنوات الأخيرة مع بروز اتجاهات جديدة مثل التمويل الجماعي والتمويل الإسلامي. هذه الاتجاهات تعكس التغيرات في احتياجات السوق وتوفر حلولاً مبتكرة لتمويل المشاريع العقارية بطرق تتماشى مع التغيرات الاقتصادية والاجتماعية.

بشكل عام، يمثل التمويل في الترقية العقارية شريان الحياة الذي يغذي صناعة العقارات ويدعم نموها واستدامتها. إنه عملية تتطلب تخطيطاً دقيقاً، إدارة محكمة، ورؤية مستقبلية لضمان تحقيق الأهداف التنموية والاقتصادية المرجوة.

خيارات التمويل:

حينما نتحدث عن خيارات التمويل المتاحة نجد أن العقارات خارج المنافسة. إن البنوك وشركات التأمين وصناديق المعاشات وسائر الجهات التي تمول الاستثمارات العقارية تضع الكثير من الشروط على ما تمنحه من قروض. ونتيجة لذلك تزداد فرص حصولك على ما يناسب وضعك المالي، فليست بحاجة إلى سيولة كبيرة، فهناك قروض عقارية تسمح لك باقتراض 80%) وفي بعض الحالات (90%) من قيمة ممتلكاتك من العقارات التجارية وفقاً لفترات استهلاك القرض التي تمتد إلى خمسة وعشرين وربما ثلاثين عاماً.

و سنتناول بالتفصيل نظم القروض والمقارنة بين شروط كل منها و سنلاحظ الاختلافات بينها وناقش بالتفصيل الأهمية الإستراتيجية لكيفية تمويل مشترياتك من العقارات التي تدر عائداً.

اختيار الوسيلة المالية المناسبة:

إن النشاط الاقتصادي في بلادك يعتمد على الإقراض والاقتراض. وفي الحقيقة فإن كل شخص يقترض أموالاً في أي فترة من فترات حياته لسبب أو لآخر ويُعاد دوران المال بصفة مستمرة، وهو ما يعد أمراً هاماً لاقتصاد السوق الحر. وبدون هذا التدفق المالي فإن مجتمعنا - كما نعلم - سيتوقف عن العمل. وتتسم ديناميكيات الإقراض بأنها متعددة المصادر فالمقرض قد يتمثل في البنوك والمؤسسات المالية وشركات الرهن العقاري والحكومة الفيدرالية من المودعين ثم تقوم بإقراض تلك الأموال المقترضة لعملائها. وفي الوقت نفسه تقوم بإقراض الحكومة أموالاً - لاستخدامها في إدارة البلاد - عن طريق بيع الأسهم والسندات وأذون الخزانة والأوراق المالية وغيرها، كما يقوم المقاولون باقتراض أموال لإنشاء المباني وبناء التجمعات السكنية وغيرها. والمستهلكون يقتضون أموالاً لشراء السلع، وعندما يتناول هذا الكتاب العنصر الخامس من العناصر الستة الأساسية للاستثمار فإنه يساعدك على تفهم دورك في هذه السلسلة، وعلى وجه الخصوص كيفية حصولك على أفضل طرق التمويل.

مكونات التمويل وديناميكياته

ربما توقفت تجارة العقارات عن العمل إذا لم يكن هناك تمويل عقاري. وهذا يعني أن النجاح في تمويل العقارات يتوقف على معرفتنا - كمستثمرين - بخبايا عملية التمويل. والرهن العقاري هو قرض بضمان العقار ذاته.

إن مصطلح "المؤسسات المقرضة" يشير إلى البنوك وشركات التأمين وشركات الرهن العقاري وشركات الاستثمار واتحاد الشركات الائتمانية وصناديق المعاشات وغيرها من الجهات الأخرى. وهذا المصطلح يستخدم لتمييز هذه الهيئات عن المقرضين الأفراد. وسوف يتركز اهتمامنا على المؤسسات المصرفية والبنوك.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

وعندما تبدأ رحلتك نحو التمويل يتعين عليك أن تفهم الدور الذي يلعبه سعر الفائدة في قرضك ونسبة القرض إلى قيمة العقار ونسبة تغطية خدمة الدين، والقرض

العقاري الأكثر شيوعاً والذي يتيح لك البنك ، وماذا يعنيه موظفو البنك بكلمة "النقاط" ، وكيف تؤثر الغرامات السابقة - الناتجة عن السداد المبكر للقرض - على استثمارك الحالي، وما يجب عليك القيام به أثناء ارتفاعك بالرهن العقاري.

أسعار الفائدة

لقد كانت المؤسسات المختصة بالأدخار والقروض هي المسؤولة على مدى أكثر من خمسين عاماً عن قروض الرهن العقاري. ولقد كانت أسعار الفائدة عندئذ ثابتة عند نسبة 6% وذلك على مدى عدة عقود. وحينما اهتز عرش تجارة العقارات في نهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات، تعطلت تلك المؤسسات المقرضة عن العمل بعد منح الكثير من القروض المعدومة لممتلكات تجارية هامشية. وتم الحجز على كثير من الممتلكات التي لم يستطع رهنوها استردادها ، واستولى عليها المقرضون الذين قاموا بدورهم بنقل ملكية الكثير منها إلى شركات حكومية ائتمانية والتي باعت تلك الممتلكات فيما بعد بالسوق الحرة بأسعار منخفضة للغاية.

وفي بداية الثمانينيات بلغ السعر الأساسي للفائدة 20.5% كما بلغ سعر الفائدة الثابت على قروض الرهن العقاري 6% إلا أن هذه النسبة انخفضت تدريجياً على مدى فترة زمنية إلى حد كبير . ولقد انخفضت أسعار الفائدة انخفاضاً حاداً منذ عام 1995 . إن الأزمة الحالية لم تؤثر بالسلب على الاقتصاد فحسب ولكنها أدت أيضاً إلى إغلاق كثير من الأنشطة في جميع أنحاء البلاد. وكانت الديون المعدومة هذه المرة على المنازل . ولقد زاد الطلب اليوم على المباني ذات الفئة (ب) بالمواقع (أ) أكثر من أي وقت مضى. وهناك القليل من هذه الخيارات مطروح للبيع بالسوق حالياً . وعلى النقيض من ذلك فقد أدت تلك الأزمة الاقتصادية إلى انخفاض سعر الفائدة إلى حد كبير إلا أن المسؤولين بالبنوك كانوا يتوخون الحذر عند منح قروض لمن يشتري عقارات سكنية، وفي الوقت نفسه تقوم البنوك بمنح قروض كثيرة بأسعار فائدة منخفضة وذلك للممتلكات التجارية رفيعة المستوى. وفي بعض الحالات تنخفض معدلات الفائدة لتصل إلى 5.25% لكن من الخيال أن نعتقد أن هذه المعدلات ستستمر مستقبلاً.

نسبة القرض إلى قيمة الإيجار

عادة ما يوافق البنك على منح قرض تصل نسبته إلى 80% من سعر شراء العقار. ويستعين البنك بخبير مئمن للتحقق من أن سعر الشراء هو قيمة الإيجار بالسوق. ولناخذ حالة يقدر منها سعر الشراء بمليون دولار أمريكي ومبلغ التئمين يعادل المليون دولار أو يزيد عليها. وبالتالي فالبنك يتيح لك قرضاً بنسبة 8% أي 800000 دولار.

وفي بعض الحالات يوافق البنك على منح فرص بنسبة 90% من سعر الشراء بناء على امتداد فترة استهلاك الدين إلى ثلاثين عاماً. إلا أن قرضاً كهذا لا يمنح إلا لعميل ممتاز من عملاء البنك. وإذا لم يكن البنك على استعداد لمنح قرض كهذا فيمكن للمستثمر الحصول على قرض عقاري آخر من إحدى الجهات الخاصة لمدة خمس سنوات بحيث تبلغ نسبته 10% من سعر الشراء. وعلى الرغم من أن القرض الثاني يحمل فائدة سعر أكبر من القرض الأول إلا أن هذا لا يمثل شيئاً أمام إمكانية قيام المستثمر بسداد 10% فقط من قيمة العقار (100000 دولار) نقداً بحيث يفترض الـ 90% الباقية كما ذكرنا. ومع ذلك فينبغي أن نأخذ في الاعتبار أنه يتعين على معظم البنوك أن تقبل منح فرض ثان للمستثمر الذي ينوي شراء عقار لا سيما إذا لم تكن واثقة من أن الدخل الناتج من العقار قد لا يكفي لتغطية الفائدة على كلا القرضين المذكورين.

على فرض أن البنك وافق على منح القرضين (90% من سعر الشراء وأن العقار الذي يتكلف مليون دولار أمريكي تزيد قيمته بنسبة 5% سنوياً فإن قيمته خلال خمس سنوات ستصل إلى 1.276 مليون دولار أمريكي. وحينئذ يتعين على المستثمر أن يعود للبنك مطالباً إياه بزيادة قيمة القرض من 800000 إلى ما يقرب من 80% من قيمته الجديدة (1.276) مليون دولار أو إلى مليون دولار بسعر الفائدة السائد. وحينئذ يكون على المستثمر سداد مبلغ الرهن الثاني (100000 دولار) بينما يستبقي الـ 100000 دولار الأخرى في جيبيه.

وفي مثل هذه الحالة لا يفرض على العميل سوى تكاليف إقفال الصفقة على مبلغ الزيادة في القرض. ولنفرض مثلاً أن تكاليف الإقفال هذه 5000 دولار فهذا يعني أن المستثمر ما زال لديه 9500 دولار. إن إبرام صفقة كهذه يتيح للمستثمر الذي لا يمتلك سوى مبلغ محدود (100000 دولار أمريكياً ن يحصل على مليون دولار وليس 200000 دولار. ولغرض التبسيط يتغاضى هذا المثال عن استهلاك الدين على مبلغ الرهن العقاري (800000 دولار).

نسبة تغطية خدمة الدين

تبنى المؤسسات المقرضة سياسات متباينة فيما يتعلق بتغطية خدمة الدين. وهذه النسبة تعكس العلاقة بين صافي دخل التشغيل وخدمة الدين السنوية. وكما سبق أن أوضحنا في الفصول السابقة فإن صافي دخل التشغيل هو الدخل الناتج عن عقار إيجاري بعد خصم نفقات التشغيل. وتشمل خدمة الدين المبالغ التي يتم سدادها من الرهن العقاري. وبمعنى أبسط فإن هذه النسبة تشير إلى ما إذا كانت الصفقة ستدر مبلغاً كصافي دخل تشغيل يكفي لسداد القرض من عدمه.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

وعادة ما يطلب البنك نسبة 1.20% لتغطية خدمة الدين، وهذا يعني أن البنك يأمل في أن يتعدى صافي دخل التشغيل خدمة الدين بنسبة 20%. وعلى سبيل المثال إذا كانت خدمة الدين تقدر بـ 800000 دولار أمريكي فإن صافي دخل التشغيل 96000 دولار أو 1.20×8000 دولار. ويطلب البنك بنسبة الـ 20% لتوفير عنصر الأمان ضد العوامل التي قد تؤثر بالسلب على التدفق النقدي للممتلكات مثل انخفاض نسبة الإشغال أو زيادة النفقات.

ولكن ماذا يحدث إذا كان صافي دخل التشغيل الحالي مساويا لخدمة الدين إلا أنه بعد مرور عام من الآن - سيزيد عنها زيادة كبيرة نتيجة لزيادة العائد من الاستثمار العقاري إلى حد كبير . هل تعتمد النسبة - حينئذ - على صافي دخل التشغيل الحالي أم على صافي ذلك الدخل بعد عام من الآن ؟ إذا استطعت : تقديم البيانات اللازمة لإقناع البنك بأن النسبة ستصل إلى 1.20% بعد عام من الآن - إن لم تزد على ذلك - فبإمكانك أن تبرم الصفقة بناء على نسبة 1% لتغطية خدمة الدين. وتتضمن الوثائق التي قد يقتنع بها البنك دليلاً على أن معدلات الإيجار ستشهد ارتفاعاً بمجرد تجديد العقود خلال ذلك العام. وبهذه الطريقة يمكن للبنك أن يوافق على القرض من الناحية الشكلية.

إن مسؤولي البنوك الدهاة يدركون أنك عندما تقدم على شراء عقار تتوافر فيه المعايير الستة الرئيسية وترغب في الحصول على قرض لتمويل عملية الشراء فعليهم أن يتعاملوا معك بواقعية ومرونة إذا ما كانوا على استعداد بالفعل لمنحك القرض .

ويطمح معظم المستثمرين في الحصول على أعلى قرض ممكن لأطول فترة ممكنة التحقيق أقصى حد من الفعالية. ومع ذلك فهناك بعض المستثمرين ممن يرغبون في سداد فرض الرهن العقاري بشكل أسرع حتى يتخلصوا من ذلك العبء وتؤول لهم ملكية العقار كاملة في أسرع وقت ممكن. وربما طلبوا الحصول على قرض بنسبة لا تتعدى 50% أو 60% من قيمة العقار، والتي تستحق خلال فترة زمنية أقل حيث إن انخفاض تلك النسبة من شأنه أن يضمن للمقرض مزيداً من الأمان كما يتيح للمقترض التفاوض بشأن تخفيض سعر الفائدة وربما تخفيض عدد النقاط .

وتقوم شركات التأمين على الحياة وبعض المؤسسات المالية الأخرى بمنح قروض بسعر فائدة ثابت على الممتلكات ذات الدخل حتى ثلاثين عاماً . ولا تتوافر مثل هذه القروض - في واقع الأمر - لدى البنوك . إن القرض البنكي يقدر اليوم بـ 80% من قيمة العقار التي حددها المثلث على أن تمتد فترة استهلاك الدين حتى خمسة وعشرين عاماً مع سداد المبلغ كاملاً بعد عشر سنوات.

وعادة ما يكون سعر الفائدة خلال السنوات الخمس الأولى ثابتاً ، وبالنسبة للسنوات الخمس التالية فعادة ما يعتمد سعر الفائدة على الرقم القياسي المرتبط بنسبة معينة من السعر الأساسي أو السعر الذي تحدده الخزانة

العامّة أو أي أساس يتم الاتفاق عليه ، وربما استطعت التفاوض بشأن وضع حد أقصى لسعر الفائدة التي يفرضها البنك. ولكن في مثل هذه الحالة يقوم البنك أيضا بالتفاوض بشأن وضع حد أدنى للفائدة أعلى قليلا من السعر السابق و الذي يعرف باسم "المعدل الأدنى" (D.rosen، 2008، صفحة 167)

أنواع التمويل العقارية:

تمويلات الاستثمارات العقارية تشمل مجموعة متنوعة من الأدوات المالية والخيارات التي يمكن للمستثمرين استخدامها لتمويل شراء أو تطوير العقارات. هذه الأدوات تساعد في تغطية التكاليف المرتبطة بالاستثمار في العقارات وتتيح للمستثمرين الوصول إلى رأس المال اللازم لتحقيق أهدافهم. فيما يلي نظرة على الأنواع الرئيسية لتمويلات الاستثمارات العقارية:

بالطبع، سأركز على العناصر المهمة لتمويل الاستثمارات العقارية وأقدم شرحاً مفصلاً لكل منها. إليك الأنواع الأساسية:

- القروض العقارية التقليدية:

القروض العقارية التقليدية هي الطريقة الأكثر شيوعاً لتمويل شراء أو تطوير العقارات. تشمل هذه القروض نوعين رئيسيين:

- القروض السكنية: تُستخدم لتمويل شراء المنازل والشقق السكنية. تكون عادة بفائدة ثابتة أو متغيرة وتُسدّد على مدى فترة طويلة تصل إلى 30 عامًا. تعتبر هذه القروض مفيدة لأنها توفر رأس المال اللازم لشراء العقار مع تسديد المبلغ على أقساط ميسرة على فترة طويلة.

- القروض التجارية: مخصصة للعقارات التجارية مثل المكاتب، المحلات التجارية، والمستودعات. تكون بفترة سداد أقصر وفوائد أعلى مقارنة بالقروض السكنية. هذه القروض تناسب المستثمرين الذين يرغبون في تطوير أو شراء عقارات تجارية تدر دخلاً من الإيجار أو البيع.

- التمويل الجماعي العقاري:

التمويل الجماعي العقاري هو وسيلة حديثة لتمويل المشاريع العقارية عن طريق جمع الأموال من عدد كبير من المستثمرين عبر منصات الإنترنت. هذه الطريقة تسمح للمطورين بالحصول على التمويل بسرعة وبدون الحاجة إلى المؤسسات المالية التقليدية.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتطورات التكنولوجية و الترقية العقارية

حيث يقوم المطور بطرح مشروعه على منصة التمويل الجماعي، ويحدد المبلغ المطلوب والشروط. يقوم المستثمرون الفرديون بالمساهمة بمبالغ صغيرة، ويتم جمع هذه المساهمات لتمويل المشروع. و يتيح للمستثمرين الصغار فرصة المشاركة في مشاريع عقارية كبيرة، ويوفر للمطورين مصدر تمويل بديل عن البنوك.

- التمويل الإسلامي:

التمويل الإسلامي يعتمد على مبادئ الشريعة الإسلامية التي تحظر الفوائد الربوية، ويعتمد بدلاً من ذلك على المشاركة في الأرباح والخسائر.

المرابحة: يقوم البنك بشراء العقار ثم بيعه للمستثمر بهامش ربح متفق عليه. يتم سداد المبلغ على أقساط.

المضاربة: يشارك البنك في تمويل المشروع مقابل حصة من الأرباح الناتجة عن المشروع.

المشاركة: يتشارك البنك والمستثمر في تمويل المشروع وتوزيع الأرباح والخسائر بناءً على نسبة مساهمة كل طرف.

- الشراكات الاستراتيجية:

الشراكات الاستراتيجية تشمل التعاون بين المطورين العقاريين والمستثمرين أو الشركات الأخرى لتقاسم التكاليف والمخاطر.

يمكن أن تكون الشراكة عبارة عن تحالف بين شركات تطوير عقاري، أو بين مستثمرين مختلفين يتشاركون في تمويل مشروع معين. و توفر الشراكات موارد مالية إضافية وخبرات متنوعة، مما يزيد من فرص نجاح المشروع. (عثماني) (فيشر) (الجماعي).

خلاصة الفصل:

في هذا الفصل، قمنا بتحليل شامل لمختلف الجوانب المتعلقة بالترقية العقارية مع التركيز على التحليل الاستراتيجي للفرص والتحديات التي تواجه هذا القطاع الحيوي. تناولنا مدخل التحليل الاستراتيجي في الترقية العقارية، حيث تم التركيز على تحليل البيئة الداخلية والخارجية لتحديد العوامل المؤثرة في نجاح المشاريع العقارية. تمثل الفرص والتحديات جزءاً لا يتجزأ من التخطيط الاستراتيجي، وتشمل الفرص زيادة الطلب على العقارات، التطور التكنولوجي، والتوسع الحضري، بينما تشمل التحديات تقلبات السوق، التكاليف المرتفعة للبناء، والتغيرات التنظيمية.

تلعب تكنولوجيا المعلومات دوراً محورياً في تحسين الكفاءة التشغيلية وتعزيز الاتصال بين الأطراف المعنية وتوفير بيانات دقيقة لدعم اتخاذ القرار. نظم إدارة العقود الذكية هي مثال بارز على ذلك، حيث تسهم في تبسيط وإدارة العمليات التعاقدية بشكل آلي وآمن.

التكنولوجيا تساهم في تحسين عمليات الترقية العقارية من خلال تطبيقات الذكاء الاصطناعي، الواقع المعزز، مما يساعد في تحليل المواقع وتصميم المباني وإدارة المشاريع بكفاءة أعلى. تتعدد آليات التمويل المستخدمة في الترقية العقارية وتشمل القروض العقارية التقليدية، التمويل الجماعي، رأس المال المغامر، والتمويل الإسلامي، مما يوفر للمطورين خيارات متنوعة لتلبية احتياجاتهم المالية وتحقيق أهدافهم التنموية.

الترقية العقارية هي عملية تطوير الأراضي والعقارات لتحقيق الاستخدام الأمثل لها وتشمل مراحل التخطيط والبناء والتسويق بهدف تحسين جودة الحياة وتلبية احتياجات السكان والمستثمرين.

يلعب التمويل دوراً أساسياً في تطوير المشاريع العقارية حيث يعتمد المطورون على مصادر تمويل مختلفة لتغطية تكاليف البناء والتطوير مثل القروض، الاستثمارات، وصناديق الاستثمار العقاري.

نظم إدارة العقود الذكية تساهم في تقليل المخاطر وزيادة الشفافية في المعاملات العقارية، بينما التكنولوجيا البيئية تهدف إلى تقليل الأثر البيئي للمشاريع من خلال تطبيق مبادئ البناء الأخضر والاستدامة. صناديق الاستثمار العقاري تتيح للمستثمرين فرصة الاستثمار في العقارات دون الحاجة إلى شراء أو إدارة العقار بأنفسهم، مما يوفر تنوعاً في الاستثمار وعوائد مستدامة، ما يجعلها خياراً جذاباً للعديد من المستثمرين. بشكل عام، يظهر أن النجاح في هذا القطاع يعتمد على فهم دقيق للفرص والتحديات، استخدام التكنولوجيا بكفاءة، وتبني استراتيجيات تمويل مبتكرة.

من خلال تحقيق توازن بين هذه العوامل، يمكن للمطورين العقاريين تحقيق مشاريع ناجحة ومستدامة تلي احتياجات السوق المتغير

الفصل الثاني:

الجانب التطبيقي

للدراسة

« SARL Bati Pro Building »

تمهيد:

تعد التطورات التكنولوجية واحدة من أبرز العوامل المؤثرة في جميع المجالات الاقتصادية والصناعية في العصر الحديث. قطاع الترقية العقارية ليس استثناءً من هذا الواقع، إذ تلعب التكنولوجيا دورًا حيويًا في تعزيز الكفاءة والابتكار في جميع مراحل العملية العقارية، بدءًا من شراء الأراضي إلى بناء المباني السكنية والتجارية. يهدف هذا الفصل إلى استكشاف الجانب التطبيقي للتحليل الاستراتيجي للتطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية، مع التركيز على الفرص والتحديات التي تطرحها هذه التطورات.

لتوضيح هذا الجانب بشكل عملي، سنتناول دراسة حالة لشركة SARL Bati Pro Building

وهي شركة رائدة في مجال تطوير وتحسين العقارات، تتخذ من مزغران طريق حاسي ماماش بمستغانم مقراً لها. تقوم الشركة بشراء الأراضي وبناء المباني السكنية والتجارية، معتمدة على التكنولوجيا لتعزيز عملياتها وتحقيق ميزة تنافسية في السوق.

سيسلط هذا الفصل الضوء على كيفية استفادة SARL Bati Pro Building من التكنولوجيا في مختلف جوانب عملها، بدءًا من التخطيط والاستحواذ وصولاً إلى البناء والتسويق. كما سيتم مناقشة الفرص التي تتيحها التكنولوجيا لتحسين جودة وكفاءة العمليات العقارية، بالإضافة إلى التحديات التي تواجه الشركات في تبني وتنفيذ هذه التقنيات الحديثة.

من خلال هذا التحليل، نسعى إلى تقديم رؤية شاملة تمكن المهتمين في مجال الترقية العقارية من فهم التأثيرات المحتملة للتطورات التكنولوجية على الصناعة، واستكشاف السبل الممكنة للاستفادة من هذه التطورات لمواكبة المنافسة وتحقيق النجاح المستدام.

المبحث الأول: عموميات حول المؤسسة محل الدراسة

و سنتناول فيه نشأة الشركة التي هي محل الدراسة و سنرى مهامها و أهدافها كذلك كل من هيكلها التنظيمي و مختلف مصالحها التي سيتم دراستها

المطلب 01: نشأة شركة الترقية العقارية SARL Bati Pro Building وتوضيح مهامها وأهدافها

تأسست شركة SARL BATI PRO BUILDING في 13 أكتوبر 2020، وهي شركة متوسطة الحجم متخصصة في مجموعة واسعة من الأعمال المتعلقة بالبناء. تشمل هذه الأعمال كافة مراحل البناء، الأشغال العمومية الكبرى والري، وضع القنوات طويلة المسافة، بالإضافة إلى كافة العمليات التجارية والمالية والصناعية والمنقولة والعقارية المرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر بنشاط الشركة أو أنشطة مشاهمة.

في البداية، تم تحديد مقر الشركة الاجتماعي الأول في حي صلامندر بعمارة 06، رقم 61 في مستغانم. لاحقاً، تم نقل المقر إلى رقم 03، طريق حاسي ماماش، رقم 20، القسم 22، ملكية 31 في بلدية مزهران، مستغانم.

بعد مرور عدة أشهر على تأسيسها، تم تقسيم الشركة إلى مصالح متخصصة لتسهيل إدارة الأعمال وتحقيق كفاءة أعلى. يمثل مكتب الشركة في بلدية مزهران، طريق حاسي ماماش، المركز الرئيسي لعمليات البيع والشراء والتسويق واستقبال العملاء. أما المصلحة الثانية فهي متخصصة في أشغال البناء وجميع الأنشطة المتعلقة بها.

من خلال هذا التقسيم، تسعى SARL BATI PRO BUILDING إلى تعزيز كفاءتها التشغيلية وتقديم خدمات متخصصة تلبى احتياجات عملائها بكفاءة عالية.

تعريف شركة الترقية العقارية sarl Bati Pro Building:

هي مؤسسة متخصصة في أعمال البناء والتعمير تعمل على تنمية و تطوير القطاع العقاري في البلد، من خلال تنظيم الأسواق العقاري و توفير التمويل العقاري و تطوير المشاريع العقارية من خلال تقديم الخدمات اللازمة للمستثمرين و المواطنين .

حيث

رقم هاتفها هو: 07.70.53.88.53

الفاكس: 045.37.50.60

البريد الإلكتروني : batipro.building@gmail.com

مهام وأهداف شركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING

تتميز كل مؤسسة بمهام و أهداف محددة ترغب في تحقيقها و تلبية رغبات المستهلكين و تتمثل هذه المهام والأهداف في ما يلي :

أولاً: مهام شركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING

- إدارة المشاريع العقارية عن طريق شراء مساحات قابلة للبناء
- قيام بالمفاوضات مع المهندسين من أجل وضع التصميم المناسب للبناء
- تسويق للعقارات عن طريق الإشهارات في مواقع التواصل الاجتماعي، والمطويات، وكذلك عرضها في المكتب عن طريق تصميمات 3d وفيديوهات.
- تقديم استشارات عقارية
- إجراء دراسات الجدوى والتقييمات العقارية
- توفير الخدمات الإدارية والصيانة لعقارات.

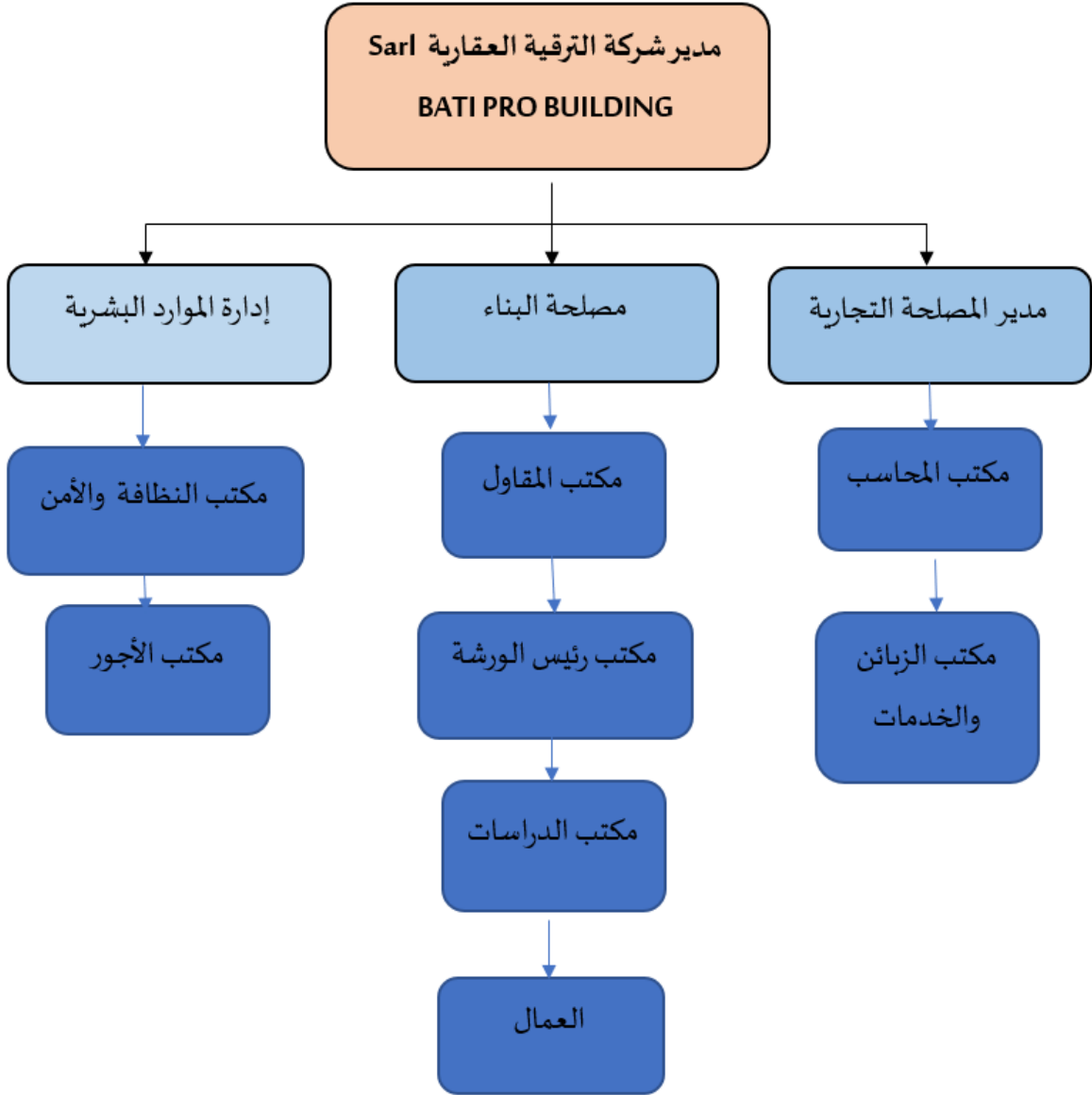
ثانياً: أهداف شركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING

تسعى هذه الشركة إلى تحقيق ما يلي:

- ضمان سير العمليات بكفاءة وفعالية، بما في ذلك توريد المواد اللازمة لمشاريع التطوير
- إدارة النقل والتوزيع لضمان وصول المواد إلى الموقع في الوقت المناسب
- إدارة الموارد بشكل فعال
- تحقيق تكاليف منخفضة وتحسين الإنتاجية
- ضمان سلامة وأمان المواد والعمال في مواقع العمل
- توفير خدمات النقل بطريقة مستدامة وبيئية مما يساهم في تحقيق أهداف الشركة بشكل عام.
- تحسين العلاقات بين الموردين و العملاء.
- تحقيق رغبة العميل عن طريق توفير المنتج المناسب في الوقت والمكان المناسب بالتكلفة المناسبة

المطلب 02: الهيكل التنظيمي لشركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING

الشكل 01: الهيكل التنظيمي لشركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على معلومات ووثائق من الشركة

شرح الهيكل التنظيمي للمؤسسة:

المدير: يمثل أعلى سلطة في الهرم التنظيمي ومن مهامه:

- تسيير الشركة والإشراف عليها إداريا وتقنيا
- اتخاذ القرارات المناسبة في الوقت المناسب.
- متابعة المصالح والأقسام التي تقع تحت سلطته والتنسيق بين مختلف المصالح.

- تحليل التقارير الواردة من المصالح والأقسام و اتخاذ القرارات الهامة و المناسبة
- تسيير ومراقبة رؤساء المصالح
- تمويل المشروع

المحاسب:

- تسجيل جميع العمليات المالية للشركة بدقة وفقا للمعايير المحاسبية المعتمدة.
- إعداد التقارير المالية الدورية مثل قوائم الدخل والميزانية.
- مراجعة السجلات المالية والتأكد من دقتها.
- التخطيط المالي وتحليل البيانات.
- تحضير وتقديم الإقرارات الضريبية اللازمة للشركة.
- تقديم النصائح والتقارير المالية للإدارة.

مكتب الزبائن والخدمات:

- ترحيب العملاء وتقديم المساعدة لهم.
- توفير المعلومات اللازمة حول العروض.
- استقبال الشكاوى من العملاء ومعالجتها بفعالية لضمان حل المشكلات.
- السعي الى تحقيق رضى العميل.
- ترتيب المواعيد للعملاء وضمان توفر الخدمات في الوقت المحدد.
- تقديم الدعم الفني للعملاء في حال وجود استفسارات تتعلق بالخدمات.
- تقديم الاقتراحات للعملاء واستقبالها و توجيهها للجهات المعنية داخل الشركة

مصلحة البناء: تقوم بالأعمال التالية:

- البحث عن قطع الأراضي المناسبة لبناء المشروع وشراؤها.
- القيام بالدراسات الميدانية.
- شراء مواد بناء ذات جودة عالية.
- تنظيم المهام بين العملاء.

- الشروع في أنشطة البناء.

مكتب المقاول:

- تنسيق الجهود بين مختلف الفرق والموردين.
- تواصل المستمر مع العملاء لضمان فهم متطلباتها.
- ضمان الجودة.
- إدارة المخاطر.
- إدارة الموارد البشرية.
- الالتزام باللوائح.

رئيس الورشة:

- مراقبة أعمال البناء و التقدم
- تنظيم أنشطة العمل في الورشة و توزيع المهام بين العمال بشكل فعال
- ضمان الجودة
- التعامل مع المشاكل و التحديات التي قد تنشأ أثناء سير العمل
- التواصل مع الإدارة لتقديم التقارير حول تقدم العمل
- التدريب و التطوير

مكتب الدراسات :

- الحصول على مخططات البناء.
- الحرص على البناء حسب المعايير المتفق عليها في المخطط .
- الحرص على الأخذ بعين الاعتبار أدق التفاصيل و عدم التهاون فيها .
- وضع خطط مفصلة لتنفيذ المشاريع.
- مراقبة تقدم العمل و ضمان تنفيذه.

العمال :

تتنوع مهام عمال البناء وتشمل عدة أنشطة ووظائف ضمن مواقع البناء ومن بين هذه المهام:

- تجهيز الموقع
- نقل مواد البناء مثل الطوب والإسمنت إلى موقع البناء باستخدام معدات الرفع المناسبة
- تركيب الهياكل والأنظمة المختلفة
- العمل على الصيانة والإصلاحات اللازمة
- التعاون مع باقي أعضاء فرق العمل بالموقع لضمان تنفيذ الأعمال بشكل سلس وفعال

إدارة الموارد البشرية:

تهتم بالجانب البشري حيث أنها الجهة المسؤولة عن العاملين بالمؤسسة ويتكون هذا القسم من:

مكتب النظافة والأمن:

يهتم هذا المكتب بنظافة المؤسسة وتقديم ملابس العمل للعاملين والمحافظة على ممتلكات الوحدة ومراقبة حركة العمال، المواد والبضائع.

مكتب الأجور:

يقوم بدراسة أيام العمل ومجموع العمال والغيابات ويحدد الأجر اللازم الذي يدفعه كل عامل وتقوم بإعداد التصريحات الخاصة بالضمان الاجتماعي.

المطلب 03: المصالح محل الدراسة لشركة SARL Bati Pro Building

• المصلحة التجارية

تعتبر المصلحة التجارية من أهم المصالح في شركة الترقية العقارية "SARL Bati Pro Building"، حيث تتكون من ثلاثة مكاتب رئيسية: مكتب مدير المصلحة التجارية، مكتب المحاسب، ومكتب الزبائن والخدمات. تلعب هذه المكاتب دورًا حيويًا في تسيير الأعمال التجارية وضمان تقديم خدمات عالية الجودة للعملاء.

مكتب مدير المصلحة التجارية

مكتب مدير المصلحة التجارية هو المحور الأساسي لإدارة الشركة، حيث يتولى المدير العام مسؤولية الإشراف على كافة الأنشطة الإدارية والتقنية. تتطلب هذه المسؤولية اتخاذ قرارات حاسمة في الأوقات المناسبة لضمان سير العمل بكفاءة. يعتبر المدير العام المسؤول الأول عن متابعة وتنسيق المصالح والأقسام المختلفة التي تقع تحت سلطته، مما يضمن انسجام العمل وتكامل الجهود المبذولة لتحقيق أهداف الشركة.

يقوم المدير العام بتحليل التقارير الواردة من مختلف الأقسام، وهو ما يساعده في اتخاذ قرارات استراتيجية تؤثر بشكل مباشر على مستقبل الشركة. بالإضافة إلى ذلك، يضمن المدير تسيير ومراقبة رؤساء المصالح للتأكد من أدائهم ومساهماتهم في تحقيق الأهداف المرجوة. ومن بين أهم مهامه، التأكد من تمويل المشروع بالموارد اللازمة لضمان استمرارية الأعمال وتنفيذ المشاريع بنجاح.

المحاسب

يلعب المحاسب دورًا حيويًا في المصلحة التجارية من خلال تسجيل جميع العمليات المالية بدقة وفقًا للمعايير المحاسبية المعتمدة. يتولى المحاسب إعداد التقارير المالية الدورية، مثل قوائم الدخل والميزانية، والتي تعتبر أدوات أساسية في تقييم الأداء المالي للشركة. بالإضافة إلى ذلك، يقوم المحاسب بمراجعة السجلات المالية والتأكد من دقتها لتفادي أي أخطاء قد تؤثر على الوضع المالي للشركة.

تتضمن مهام المحاسب أيضًا التخطيط المالي وتحليل البيانات، مما يساعد في وضع استراتيجيات مالية تضمن تحقيق الاستدامة والنمو. علاوة على ذلك، يتحمل المحاسب مسؤولية تحضير وتقديم الإقرارات الضريبية اللازمة للشركة، وهو ما يتطلب معرفة دقيقة بالقوانين واللوائح الضريبية. يقوم المحاسب بتقديم النصائح المالية للإدارة، مستندًا إلى التحليلات والتقارير المالية التي يعدةا، مما يساهم في اتخاذ قرارات مالية مستنيرة.

مكتب الزبائن والخدمات

يعتبر مكتب الزبائن والخدمات الواجهة الرئيسية للشركة، حيث يتولى ترحيب العملاء وتقديم المساعدة لهم. يهدف المكتب إلى توفير جميع المعلومات اللازمة حول العروض والخدمات المقدمة من الشركة، مما يساعد العملاء في اتخاذ قرارات مستنيرة. كما يستقبل المكتب الشكاوى من العملاء ويعمل على معالجتها بفعالية لضمان حل المشكلات وتحقيق رضى العملاء.

يسعى مكتب الزبائن والخدمات جاهداً إلى تحقيق رضا العملاء من خلال ترتيب المواعيد وضمان توفر الخدمات في الوقت المحدد. بالإضافة إلى ذلك، يقدم المكتب الدعم الفني للعملاء الذين لديهم استفسارات تتعلق بالخدمات المقدمة، مما يساهم في تعزيز تجربة العملاء مع الشركة. كما يقوم المكتب بتقديم الاقتراحات للعملاء واستقبالها وتوجيهها للجهات المعنية داخل الشركة، مما يساعد في تحسين جودة الخدمات والمنتجات المقدمة و تبرز المصلحة التجارية كركيزة أساسية في شركة "SARL Bati Pro Building"، حيث تساهم في تحقيق التنسيق والتكامل بين مختلف الأقسام لضمان تقديم خدمات عالية الجودة وتحقيق رضى العملاء، مما يعزز من سمعة الشركة ويضمن استدامتها ونموها في سوق الترقية العقارية.

● مصلحة البناء

تُعد مصلحة البناء في شركة "SARL Bati Pro Building" من الركائز الأساسية في تحقيق نجاح الشركة وتميزها في سوق الترقية العقارية. تضم هذه المصلحة عدداً من المكاتب الحيوية التي تتكامل جهودها لضمان تنفيذ المشاريع الإنشائية بجودة وكفاءة عالية. تتكون مصلحة البناء من مكتب المقاول، مكتب رئيس الورشة، مكتب الدراسات، بالإضافة إلى العمال الذين يقومون بتنفيذ الأعمال الإنشائية. وفيما يلي شرح مفصل لمهام كل مكون من مكونات مصلحة البناء.

مكتب المقاول

مكتب المقاول هو القلب النابض لمصلحة البناء، حيث يتحمل مسؤولية التنسيق بين جميع الفرق والموردين المشاركين في المشروع. يبدأ دور المقاول من اللحظة الأولى لانطلاق المشروع، حيث يقوم بوضع خطة عمل شاملة تنظم جميع الأنشطة والمهام. المقاول يتواصل بشكل مستمر مع العملاء لفهم متطلباتهم واحتياجاتهم بشكل دقيق، مما يضمن أن جميع جوانب المشروع تتماشى مع توقعاتهم.

من أهم مهام المقاول ضمان الجودة في جميع مراحل البناء. يتطلب ذلك مراقبة دقيقة للمواد المستخدمة ولعمليات التنفيذ، بالإضافة إلى إجراء فحوصات دورية للتأكد من مطابقة العمل للمعايير المطلوبة. إدارة المخاطر هي أيضاً جزء أساسي من دور المقاول، حيث يقوم بتحديد المخاطر المحتملة ووضع خطط للتعامل معها والتخفيف من تأثيرها.

إدارة الموارد البشرية تقع ضمن نطاق مسؤوليات المقاول، حيث يقوم بتوظيف العمال وتوزيع المهام بينهم بما يتناسب مع خبراتهم ومهاراتهم. يضمن المقاول أيضاً التزام جميع الأنشطة باللوائح والقوانين المحلية والدولية، مما يحمي المشروع من أي مشكلات قانونية قد تنشأ (خالدي، 2016).

مكتب رئيس الورشة

رئيس الورشة هو المشرف المباشر على موقع البناء، ويتولى مسؤولية تنظيم وإدارة الأنشطة اليومية في الورشة. يبدأ يوم العمل لرئيس الورشة بتفقد الموقع والتأكد من أن جميع العمال على دراية بمهامهم المحددة لهذا اليوم. يراقب رئيس الورشة تقدم العمل باستمرار، ويقوم بإجراء التعديلات اللازمة في خطة العمل لضمان الالتزام بالجدول الزمني.

التعامل مع المشكلات والتحديات التي قد تنشأ أثناء العمل هو جزء أساسي من مهام رئيس الورشة. بفضل خبرته ومعرفته الواسعة، يتمكن من حل المشكلات بشكل سريع وفعال، مما يمنع توقف العمل أو تأخيرها. التواصل مع الإدارة لتقديم تقارير دورية حول تقدم العمل هو أيضاً من مسؤولياته، حيث يقدم رؤى واقعية حول سير المشروع ويقترح التحسينات اللازمة.

التدريب والتطوير المستمر للعمال هو أحد جوانب عمل رئيس الورشة. يتأكد من أن جميع العمال يتمتعون بالمهارات والمعرفة اللازمة لأداء مهامهم بكفاءة. يوفر دورات تدريبية ويشرف على التطوير المهني للعمال، مما يضمن تحسين الأداء والجودة في العمل.

مكتب الدراسات

مكتب الدراسات هو المكون الذي يضع الأسس النظرية والتخطيطية للمشروع. يبدأ العمل في هذا المكتب بالحصول على مخططات البناء التفصيلية التي تشمل جميع الجوانب الفنية والهندسية للمشروع. يتأكد مكتب الدراسات من أن المخططات تتماشى مع المعايير والمواصفات المحددة، ويحرص على عدم التهاون في أي تفاصيل مهما كانت صغيرة.

وضع خطط مفصلة لتنفيذ المشروع هو أحد الأدوار الأساسية لمكتب الدراسات. تشمل هذه الخطط تحديد الموارد اللازمة، وتوزيع المهام، ووضع جدول زمني مفصل لجميع مراحل المشروع. يتابع المكتب تقدم العمل بشكل دوري، ويقوم بإجراء التعديلات اللازمة لضمان التزام جميع الأطراف بالخطط الموضوعية.

مراقبة تنفيذ الأعمال وضمان مطابقتها للمخططات هو جزء حيوي من دور مكتب الدراسات. يتعاون مع رئيس الورشة والمقاول لضمان أن جميع الأنشطة تتماشى مع التصميمات والمواصفات الفنية. هذا التعاون المستمر يضمن تحقيق أعلى مستويات الجودة والدقة في تنفيذ المشروع.

العمال

العمال هم القوة الدافعة في مواقع البناء، حيث يقومون بتنفيذ الأنشطة الإنشائية المختلفة. تبدأ مهامهم بتجهيز الموقع للبناء، مما يشمل إعداد الأرضية وتوفير المواد والمعدات اللازمة. ينقل العمال مواد البناء مثل الطوب والإسمنت إلى موقع البناء باستخدام معدات الرفع المناسبة، ويتأكدون من تخزينها بشكل آمن وجيد.

تركيب الهياكل والأنظمة المختلفة هو جزء أساسي من عمل العمال. يقومون بتركيب الهياكل الحديدية والخشبية، وأنظمة التدفئة والتبريد، والكهرباء، والسباكة، وغيرها من الأنظمة الضرورية للمبنى. يتبع العمال المخططات الهندسية والتعليمات بدقة لضمان تركيب جميع المكونات بشكل صحيح.

العمال مسؤولون أيضًا عن أعمال الصيانة والإصلاحات اللازمة خلال فترة البناء وبعدها. يضمنون أن جميع المكونات تعمل بشكل صحيح وأن أي أعطال تُصلح على الفور. يتعاون العمال مع باقي أعضاء فرق العمل في الموقع لضمان تنفيذ الأعمال بشكل سلس وفعال، مما يعزز من جودة وكفاءة المشروع.

دور مصلحة البناء في نجاح المشاريع

تتعاون مكونات مصلحة البناء في "SARL Bati Pro Building" لضمان تنفيذ المشاريع بجودة وكفاءة عالية. بفضل التنسيق بين مكتب المقاول، رئيس الورشة، مكتب الدراسات، والعمال، تتمكن الشركة من تحقيق أهدافها وتلبية توقعات العملاء. كل مكون يساهم بدوره الفريد في سير العمل، مما يضمن تنفيذ المشاريع في الوقت المحدد ووفقًا للمعايير المطلوبة.

من خلال التركيز على الجودة، الإدارة الفعالة للمخاطر، والتواصل المستمر مع العملاء، تضمن مصلحة البناء تحقيق رضا العملاء وتعزيز سمعة الشركة في السوق. كما تساهم في تحقيق الاستدامة والنمو المستمر للشركة من خلال تنفيذ مشاريع ناجحة تلتزم بأعلى معايير الجودة والكفاءة. (فايزة، 2021)

• مصلحة إدارة الموارد البشرية

تعتبر مصلحة إدارة الموارد البشرية أحد العناصر الحيوية في نجاح أي مؤسسة، حيث تهتم هذه المصلحة بالجانب البشري للشركة وتضم عدة مكاتب تعمل على تحقيق أهدافها بفعالية. تتكون هذه المصلحة من مكتب النظافة والأمن ومكتب الأجور، وفيما يلي شرح مفصل لمهام كل مكتب. (إيمان، 2021)

مكتب النظافة والأمن:

يُعدُّ مكتب النظافة والأمن من أهم المكاتب في مصلحة إدارة الموارد البشرية، حيث يهتم بنظافة وترتيب المؤسسة وصيانتها بشكل دوري. يتولى هذا المكتب أيضًا تقديم ملابس العمل للعاملين والعناية بممتلكات الوحدة، بالإضافة إلى مراقبة حركة العمال والمواد والبضائع لضمان سلامتها وحمايتها.

مكتب الأجور:

يُعدُّ مكتب الأجور من أهم المكاتب في مصلحة إدارة الموارد البشرية، حيث يقوم بدراسة أيام العمل ومجموع العمال والغيابات، ويحدد الأجر اللازم الذي يدفعه كل عامل وفقًا للسياسات واللوائح المعتمدة في الشركة. كما يقوم بإعداد التصريحات الخاصة بالضمان الاجتماعي وتقديم الدعم والمساعدة للعاملين في كل ما يتعلق بحقوقهم المالية.

دور مصلحة إدارة الموارد البشرية في الشركة:

تلعب مصلحة إدارة الموارد البشرية دورًا حيويًا في تحقيق أهداف الشركة وضمان سير عملها بكفاءة. من خلال تنظيم عمل مكاتبها وتحديد السياسات والإجراءات اللازمة، تضمن هذه المصلحة استقرار العمال ورضاهم، مما يعزز من أداءهم وإنتاجيتهم. تعتبر مصلحة إدارة الموارد البشرية عنصرًا أساسيًا في نجاح الشركة وتميزها في سوق العمل. (building)

انجاز مشروع عقاري

من أجل البداية في ممارسة هذا العمل يشترط على المرقي العقاري كسب رقم التعريف الاحصائي التابع للشركة و شهادة التسجيل الضريبي (attestation d'immatriculation fiscale) و أيضا الاعتماد الذي يسمح بممارسة المهنة و شهادة التسجيل في الجدول الوطني للمرقيين العقاريين و انطلاقا من هذا الجانب سنحاول فهم الاتجاهات الحالية وتقدير تأثيراتها المحتملة على صناعة الترقية العقارية وهذا ما يسمى بـ "التحليل الاستراتيجي للتطورات

التكنولوجية في الترقية العقارية" و يشمل هذا التحليل دراسة الابتكارات التكنولوجية الحديثة وتقدير تأثيرها على عمليات التصميم، والبناء، وإدارة المشاريع العقارية....

1. دراسة الجدوى

دراسة الجدوى للمشاريع العقارية تعتبر خطوة حاسمة لضمان نجاح المشروع وتحقيق الأرباح المرجوة. تبدأ هذه الدراسة بتحديد الفكرة والأهداف للمشروع، حيث يتم تحديد نوع المشروع العقاري سواء كان سكنياً، تجارياً، صناعياً، أو سياحياً، بالإضافة إلى تحديد الأهداف التي يسعى المشروع لتحقيقها سواء كانت ربحية أو تنموية.

أ. تحديد الفكرة والأهداف:

تحديد نوع المشروع العقاري (سكني، تجاري، صناعي، سياحي) وأهدافه (الربحية، التنموية).
تحديد الأهداف للمشروع العقاري يعتبر خطوة حاسمة لتوجيه جهود الفريق نحو تحقيق النجاح المنشود. يجب أن تكون الأهداف واضحة ومحددة، ويمكن تقسيمها إلى عدة مجالات:

● **نوع المشروع العقاري:** يجب تحديد نوع المشروع بدقة، سواء كان سكنياً، تجارياً، صناعياً، أو سياحياً، وذلك لأن كل نوع من هذه المشاريع له طبيعته الخاصة واحتياجاته الفريدة.

● **الأهداف الربحية:** تشمل هذه الأهداف تحقيق عائد مالي محدد للمستثمرين أو أصحاب المشروع، وهي تتطلب تحليلاً دقيقاً للتكاليف والإيرادات المتوقعة.

● **لأهداف التنموية:** تشمل هذه الأهداف العوامل الاجتماعية والبيئية والثقافية التي يمكن أن يسهم فيها المشروع، مثل توفير فرص عمل، تحسين بيئة المنطقة، أو تعزيز السياحة في المنطقة.

بعد تحديد الأهداف، يتم تطوير الخطط والاستراتيجيات اللازمة لتحقيقها، ويتم تقييم أداء المشروع بشكل دوري لضمان تحقيق الأهداف بنجاح.

ب. الدراسة السوقية:

ثم يأتي دور الدراسة السوقية، حيث يتم تحليل السوق المستهدف للمشروع، وذلك من خلال دراسة الفئة المستهدفة من المشروع وفهم احتياجاتها وتوقعاتها، بالإضافة إلى تحليل العرض والطلب في السوق المحلي والإقليمي

والعالمي، ومن ثم دراسة المنافسة في السوق وتحليل قوة المنافسين ونقاط ضعفهم وفرص التميز التنافسي للمشروع العقاري المقترح.

تلك الخطوتان هما البداية لإعداد دراسة جدوى شاملة لمشروع عقاري، وهناك خطوات أخرى مهمة تتبع ذلك مثل دراسة الجوانب التنظيمية والقانونية والبيئية والمالية والتسويقية للمشروع

2. تحديد نوع المشروع العقاري:

أ. المشاريع العقارية السكنية:

المشاريع العقارية السكنية تشمل مجموعة واسعة من العقارات التي تستخدم للسكن، وتتضمن عادة الشقق السكنية، الفيلات والمنازل المستقلة، والمجمعات السكنية المغلقة

● شقق سكنية: مبانٍ متعددة الطوابق تحتوي على وحدات سكنية مستقلة. هي وحدات سكنية داخل مبنى يحتوي على عدة شقق، ويشترك سكان هذا المبنى في استخدام بعض الخدمات مثل المصعد أو المرافق الاجتماعية. تتنوع الشقق السكنية بحسب حجمها وتصميمها من شقق صغيرة إلى شقق فاخرة ذات مساحات كبيرة.

● فيلات ومنازل مستقلة: وحدات سكنية مستقلة تقع عادةً في مناطق راقية أو ضواحي المدن وتعتبر الفيلات والمنازل المستقلة واحدة من أكثر أنواع المشاريع العقارية رفاهية، حيث تتميز بالخصوصية والمساحات الواسعة. تتنوع هذه العقارات من حيث التصميم والمساحة والموقع، وتعد خيارًا شائعًا للأسر الكبيرة أو الراغبين في المساحات الخارجية الواسعة.

● مجمعات سكنية مغلقة: تجمعات سكنية محاطة بأسوار تحتوي على مرافق مشتركة. تشمل هذه المشاريع مجموعة من الوحدات السكنية داخل مجمع مغلق يحتوي على خدمات مشتركة مثل حدائق، مرافق رياضية، مسابح، وأماكن للتسوق. تعتبر هذه المجمعات خيارًا مفضلًا للعديد من الأشخاص نظرًا للأمان والخدمات الإضافية التي تقدمها

ب. المشاريع العقارية التجارية:

المشاريع العقارية التجارية تشمل عدة أنواع من العقارات التي تستخدم لأغراض تجارية وتجارية:

● مكاتب: مساحات مخصصة للشركات والأعمال و تعتبر المكاتب من أشهر أنواع المشاريع العقارية التجارية، حيث تكون مخصصة للاستخدام كمقر للشركات والمؤسسات لأداء أعمالها الإدارية والتجارية. تتنوع المكاتب بحسب الحجم والتصميم والموقع، وتشمل أيضًا المباني التجارية التي تحتوي على مجموعة من المكاتب.

● مراكز تجارية: تجمعات محلات تجارية توفر مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات و تعدد المراكز التجارية أماكن لتجمع عدة محال تجارية ومكاتب ومرافق تجارية أخرى في مكان واحد. توفر هذه المراكز بيئة ملائمة للتسوق والأعمال التجارية، وتجذب عادة العديد من الزوار والزبائن.

● فنادق: منشآت توفر الإقامة، الطعام، والخدمات الفندقية الأخرى و هي مبانٍ تستخدم لتوفير خدمات الإقامة المؤقتة للناس الذين يسافرون. تتنوع الفنادق من حيث الحجم والمستوى، فهناك فنادق صغيرة تحتوي على عدد قليل من الغرف، وهناك فنادق كبيرة تحتوي على العديد من الغرف والمرافق مثل المطاعم وحمامات السباحة. تتميز الفنادق بتقديم خدمات إضافية مثل خدمة الغرف وتنظيم الرحلات السياحية والنقل من وإلى المطار.

ج. المشاريع العقارية الصناعية:

المشاريع العقارية الصناعية تتضمن عدة أنواع من المباني والمنشآت التي تستخدم لأغراض صناعية وتصنيعية. من أمثلة هذه المشاريع:

● مصانع: مبانٍ مخصصة للإنتاج الصناعي. تعتبر المصانع مبانٍ تستخدم لتحويل المواد الخام إلى منتجات جاهزة للبيع. تشمل المصانع مجموعة من المرافق مثل خطوط الإنتاج والمخازن وغرف التبريد وغرف التجميع ومكاتب الإدارة. تتطلب إنشاء وتشغيل المصانع تخطيطًا دقيقًا لتوفير المعدات اللازمة وضمان سلامة العمال وتحقيق الإنتاجية المرجوة.

● مستودعات: مساحات كبيرة لتخزين البضائع. تستخدم المستودعات لتخزين البضائع والمواد الخام بشكل مؤقت قبل توزيعها أو استخدامها. تختلف المستودعات في الحجم والتصميم حسب نوع البضائع التي يتم تخزينها. تشمل المستودعات أنظمة تخزين مثل الرفوف والمعدات الثقيلة لتسهيل عمليات التخزين والتوزيع.

● مراكز لوجستية: منشآت تدعم العمليات اللوجستية مثل الشحن والتوزيع. تستخدم مراكز اللوجستية لإدارة وتنظيم عمليات الشحن والتوزيع والتخزين. تتضمن مراكز اللوجستية مجموعة من الخدمات مثل

تخزين البضائع، وإعداد الطلبات، وإدارة الأسطول، وتقديم خدمات التغليف والتوزيع. تهدف مراكز اللوجستية إلى تحسين كفاءة سلسلة التوريد وتقليل التكاليف وزيادة رضا العملاء.

د. المشاريع العقارية السياحية:

المشاريع العقارية السياحية تهدف إلى استقبال السياح وتوفير بيئة مريحة وممتعة لإقامتهم وتجربة تجارب سياحية مميزة. إليك شرحاً لبعض هذه المشاريع:

- **منتجعات سياحية:** منشآت توفر الإقامة والترفيه والخدمات السياحية. تعتبر منتجعات السياحة منشآت فندقية كبيرة توفر الإقامة الفاخرة والخدمات الترفيهية مثل المسابح والشواطئ الخاصة والمطاعم الراقية. تتميز هذه المنتجعات بمواقعها الجميلة والهادئة وتوفيرها لبرامج ترفيهية متنوعة للزلاء.
- **فنادق:** وتعد كذلك مع المشاريع السياحية و هي وحدات فندقية توفر الإقامة والخدمات السياحية. تتوفر العديد من الفنادق في المناطق السياحية لتوفير الإقامة والخدمات السياحية للزلاء. تتنوع الفنادق من حيث الفئة والمستوى، حيث توفر بعضها الإقامة الفاخرة والخدمات الراقية، بينما تقدم البعض الآخر إقامة بأسعار معقولة.
- **مراكز ترفيهية:** أماكن جذب سياحي مثل المنتزهات الترفيهية. تشمل هذه المراكز المنتزهات الترفيهية والحدائق والمعالم السياحية التي تجذب السياح لتجربة الأنشطة الترفيهية والتعرف على الثقافة المحلية. تهدف مراكز الترفيهية إلى توفير تجارب ممتعة وتعليمية للزوار

3.تحقيق الأهداف

أ. الربحية:

- **التسعير الجيد:** تسعير العقارات بما يتناسب مع السوق المستهدف. حيث يتعين عتدديد أسعار العقارات بشكل مناسب وفقاً للسوق المستهدف. يجب أن تكون الأسعار ملائمة للقيمة الحقيقية للعقارات وتناسب قدرة الزبائن المحتملين على الدفع.
- **الإدارة الفعّالة:** وهي ضمان إدارة العقارات بكفاءة للحفاظ على قيمة العقار. و أن تكون إدارة العقارات بكفاءة للحفاظ على قيمتها وزيادة الربحية. وهذا يشمل الصيانة الدورية، وتأجير العقارات لفترات زمنية ملائمة، والتعامل مع المستأجرين بشكل فعال.

- التسويق الجيد: يجب أن تستخدم استراتيجيات تسويقية فعالة لجذب العملاء وزيادة الطلب على العقارات. يمكن أن تشمل هذه الاستراتيجيات الإعلانات الموجهة، والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والتعاون مع وكلاء عقارات محليين. و حتى استخدام تكنولوجيا الواقع الافتراضي

ب. التنمية:

- التخطيط المستدام: تصميم مشروعات تساهم في التنمية المستدامة وتقلل من الأثر البيئي. يتعين تصميم مشروعات عقارية تساهم في التنمية المستدامة، وتقليل الأثر البيئي لها. يمكن ذلك من خلال استخدام تقنيات البناء الخضراء والتصميم البيئي الذي يقلل من استهلاك الطاقة والموارد الطبيعية.
- المسؤولية الاجتماعية: توفير فرص عمل ودعم المجتمع المحلي. يجب أن تكون هنالك مسؤولية اجتماعية تجاه المجتمع المحلي. يكمن ذلك من خلال توفير فرص عمل للسكان المحليين، ودعم المشاريع الاجتماعية والثقافية في المنطقة، والمساهمة في تحسين ظروف الحياة للسكان.
- التكامل مع المجتمع: تصميم مشروعات تتكامل مع المجتمع المحلي وتلبي احتياجاته. حيث يجب أن تصمم المشاريع العقارية بطريقة تتكامل مع المجتمع المحلي وتلبي احتياجاته. يمكنك ذلك من خلال التشاور المستمر مع السكان المحليين والجهات المعنية، وتصميم مشاريع تلبي احتياجات السوق المحلية وتعزز التنمية المحلية.

4. الدراسة السوقية

أ. تحليل السوق المستهدف:

- الجغرافية: تحديد الموقع الجغرافي الذي يستهدفه المشروع. حيث يتوجب تحديد الموقع الجغرافي الذي يستهدفه المشروع العقاري، وذلك بناءً على عوامل مثل قربها من المرافق الحيوية (مثل المدارس والمستشفيات)، والوصول إليه من خلال وسائل النقل المختلفة، وجاذبيته السياحية إن كانت المنطقة تتمتع بها.
- الديموغرافية: دراسة خصائص السكان في المنطقة المستهدفة. دراسة خصائص ، مثل العمر، والجنس، والدخل الشهري، والوضع العائلي، والتعليم، وأي عوامل أخرى قد تؤثر على قرار شراء العقارات.
- الاقتصادية: تحليل الوضع الاقتصادي للمنطقة. من خلال القيام بتحليل الوضع الاقتصادي للمنطقة المستهدفة، مثل معدلات البطالة، والنتائج المحلي الإجمالي، والنمو الاقتصادي، وأسعار العقارات الحالية والتوقعات المستقبلية

ب. الفئات المستهدفة:

- الفئة السكنية: تشمل هذه الفئة الأفراد، والأسر، والشباب المهنيين، وكذلك المتقاعدين الذين يبحثون عن منازل للإقامة الدائمة أو المؤقتة
- الفئة التجارية: تشمل هذه الفئة الشركات الصغيرة والكبيرة التي تبحث عن مكاتب أو مساحات تجارية لأغراضها التجارية، بالإضافة إلى تجار التجزئة وأصحاب المطاعم الذين يبحثون عن مواقع مناسبة لأعمالهم.
- الفئة الصناعية: تتضمن هذه الفئة شركات التصنيع واللوجستيات والتخزين التي تحتاج إلى مساحات كبيرة لأغراض الإنتاج والتخزين والتوزيع.
- الفئة السياحية: تستهدف هذه الفئة السياح المحليين والدوليين الذين يبحثون عن مكان إقامة مؤقتة خلال فترات السفر الخاصة بهم، بما في ذلك رجال الأعمال والزوار الذين يبحثون عن فنادق أو شقق مفروشة.

ج. العرض والطلب:

تحليل العرض والطلب في سوق العقارات يعتبر أمراً حاسماً لفهم ديناميكيات السوق واتخاذ القرارات الاستراتيجية الصحيحة. يمكن تقسيمه إلى:

- تحليل العرض: يتضمن حصر عدد الوحدات السكنية أو التجارية المتاحة في السوق، بما في ذلك الوحدات المعروضة للبيع والإيجار. يتضمن هذا أيضاً تحليل أنماط العرض، مثل نوعية العقارات (شقق، فلل، محلات تجارية)، وأماكن تواجدها.

- تحليل الطلب: يتطلب دراسة الاتجاهات السكانية في المنطقة المستهدفة، مثل معدلات النمو السكاني وهجرة السكان. كما يتطلب تحليل حالة الاقتصاد في المنطقة، بما في ذلك معدلات البطالة والنمو الاقتصادي. ينبغي أيضاً مراعاة التوجهات الثقافية والاجتماعية، مثل الاتجاهات الديموغرافية وتفضيلات السكان فيما يتعلق بأنواع العقارات ومواقعها.

د. تحليل المنافسة:

تحليل المنافسة في سوق العقارات يساعد على فهم موقف المشروع بالمقارنة مع المنافسين المحتملين، ويشمل:

● تحديد المنافسين: يتطلب تحليل المنافسة تحديد المشروعات العقارية المماثلة في نفس المنطقة الجغرافية، سواء كانت مشاريع جديدة قيد الإنشاء أو مشاريع موجودة بالفعل.

● تحليل استراتيجيات المنافسين: يجب تحليل استراتيجيات المنافسين لتحديد نقاط قوتهم وضعفهم. يمكن أن تشمل هذه العوامل أسعارهم، وجودة المنتجات أو الخدمات التي يقدمونها، وسمعتهم في السوق، وطرق تسويقهم، وقنوات توزيعهم.

5. الدراسة المالية

أ. تحديد التكاليف:

● تكلفة الأرض: شمل هذه التكلفة سعر الأرض نفسه، بالإضافة إلى تكاليف الشراء مثل العمولات العقارية، ورسوم التقييم اللازمة لتحديد قيمة الأرض.

● تكلفة الإنشاء: تشمل هذه التكلفة الرسوم الهندسية والتصميمية، وتكلفة المواد الخام والبناء، وتكلفة العمالة، وتكلفة الآلات والمعدات والتجهيزات اللازمة للإنشاء

● تكلفة التراخيص والرسوم: تشمل هذه التكلفة الحصول على التراخيص والموافقات الحكومية اللازمة للمشروع، بالإضافة إلى الضرائب والتأمينات اللازمة.

ب. مصادر التمويل:

● القروض: تُعتبر القروض من أهم مصادر التمويل لمشاريع العقارات. يمكن للمطورين التفاوض مع البنوك والمؤسسات المالية للحصول على قروض تمويلية لتمويل مختلف مراحل المشروع، بدءاً من شراء الأرض وحتى إنشاء المبنى وتسويقه. تُقدم البنوك عادةً شروطاً مرنة لقروض العقارات مع فترات سداد طويلة وأسعار فائدة مناسبة.

● المستثمرون: يعد جمع التمويل من المستثمرين مصدراً آخر مهماً. يمكن للمطورين جذب المستثمرين الأفراد أو صناديق الاستثمار العقاري للاستثمار في مشروعاتهم مقابل حصة في الأرباح أو في العقار نفسه. يمكن أن يكون لهذا النوع من التمويل ميزات مثل توفير رأس المال اللازم بسرعة وتقليل المخاطر المالية على المطور.

● تمويل ذاتي: يشمل هذا استخدام رأس المال الخاص بالمطور أو الأرباح المدخرة من مشاريع سابقة لتمويل جزء أو كل تكاليف المشروع الجديد. يمكن أن يكون هذا النوع من التمويل مفيداً لتقليل التبعية عن التمويل الخارجي وتقليل التكاليف الإجمالية للمشروع.

الخلاصة العامة لإنجاز المشاريع التجارية

الشركات العقارية في الجزائر تتبع نهجًا منهجيًا ومنظمًا لإنجاز مشاريعها العقارية، ويتضمن هذا النهج عدة خطوات أساسية لضمان نجاح المشروع. نأخذ على سبيل المثال شركة SARL Bati Pro Building التي تعتمد هذه الخطوات لضمان تحقيق أفضل النتائج.

تبدأ شركة SARL Bati Pro Building مشاريعها بإجراء دراسة جدوى شاملة لتحديد مدى جدوى المشروع من الناحية المالية والفنية والاجتماعية. على سبيل المثال، قامت الشركة بدراسة جدوى لمشروع سكني جديد في مدينة الجزائر، حيث تم تحليل السوق المحلي، وتقييم الطلب على الوحدات السكنية، وتحديد التكاليف المتوقعة والإيرادات المحتملة. بعد ذلك، يتم تحديد الموقع المناسب للمشروع بناءً على دراسة شاملة للعوامل الجغرافية والديموغرافية والبنية التحتية والخدمات المتاحة. في حالة مشروعها السكني الجديد، اختارت SARL Bati Pro Building موقعًا استراتيجيًا بالقرب من المدارس والمستشفيات ووسائل النقل العام لضمان جذب أكبر عدد ممكن من السكان.

ثم يتم إجراء الدراسات اللازمة للموقع، بما في ذلك الفحص الجيولوجي والهيدرولوجي وتقييم الأثر البيئي. تم تشكيل فريق عمل متخصص يتضمن مهندسين ومعماريين ومقاولين لإدارة المشروع وتنفيذه. تقوم شركة SARL Bati Pro Building بمراجعة مخططات البناء للتأكد من مطابقتها للمعايير والتصاميم المطلوبة، ووضع خطط مفصلة لتنفيذ المشروع تشمل توزيع الموارد وجدولة الأعمال لضمان سير العمل بسلاسة ودون تأخير.

تسعى الشركة للحصول على مواد البناء بجودة عالية وبأفضل الأسعار لضمان جودة البناء وتقليل التكاليف. في مشروعها السكني، تعاقدت SARL Bati Pro Building مع موردين موثوقين لتأمين جميع المواد والمعدات اللازمة للبناء، مما ساهم في الحفاظ على مستوى عالٍ من الجودة طوال فترة المشروع. بدأت الشركة ببناء الهياكل الأساسية للمشروع وفقًا للتصاميم المعتمدة، وتم تركيب الأنظمة الكهربائية والصحية والتدفئة والتبريد لضمان جاهزية الوحدات السكنية للسكن بمجرد اكتمال البناء.

تولي شركة SARL Bati Pro Building أهمية كبيرة لمراقبة جودة التنفيذ والمواد المستخدمة. أجرت الشركة فحوصات دورية للتأكد من تطابق العمل مع المعايير المطلوبة، مما ساعد في الكشف المبكر عن أي مشكلات وتصحيحها فورًا. قامت الشركة بتوظيف وتدريب العمال وتوزيع المهام بينهم بشكل فعال لضمان تنفيذ الأعمال بكفاءة، مع الالتزام باللوائح والقوانين المحلية والدولية لضمان سير المشروع دون مشاكل قانونية. أكملت شركة SARL Bati Pro Building جميع الأعمال الإنشائية وأجرت الاختبارات اللازمة لضمان جاهزية المشروع، وتم تسليم المشروع للعملاء مع ضمان رضاهم التام عن النتائج.

جزء أساسي من نجاح المشروع هو الدراسة المالية، التي تضمن توفير التمويل اللازم وتحقيق العوائد المتوقعة. من خلال فهم واضح للتكاليف، مصادر التمويل، والعوائد المتوقعة، يمكن للمطور العقاري اتخاذ قرارات مستنيرة تؤدي إلى نجاح المشروع. في حالة مشروعها السكني، اعتمدت SARL Bati Pro Building على دراسة مالية دقيقة لتحديد الميزانية المطلوبة وتحديد مصادر التمويل الممكنة، مثل القروض البنكية والشراكات الاستثمارية، مما ساعدها في تأمين التمويل اللازم وإدارة التكاليف بفعالية.

باتباع هذه الخطوات المنهجية، تمكنت شركة SARL Bati Pro Building من إنجاز مشروعها السكني بنجاح، مما عزز من سمعتها في السوق وجذب مزيد من العملاء.

المبحث الثاني: تحليل نتائج الدراسة

باعتبار الاستبيان وسيلة من وسائل المنهج العلمي وأداة فعالة لجمع المعلومات والبيانات والحقائق، فقد اخترناه كأداة رئيسية لجمع البيانات اللازمة لهذه الدراسة. يتألف الاستبيان من مجموعة من الأسئلة المعدة بناءً على أهداف محددة وموجهة نحو الجانب النظري لموضوعنا.

لقد قمنا بتصميم الاستبيان ليشمل ثلاثة محاور رئيسية. المحور الأول يتضمن البيانات الشخصية لعينة الدراسة. المحور الثاني يتناول "التحليل الاستراتيجي للتطورات التكنولوجية في مؤسسة SARL Bati Pro Building"، وينقسم إلى جزئين:

-الجزء الأول: يدرس العلاقة بين التطورات التكنولوجية وأفراد المؤسسة.

-الجزء الثاني: يركز على تأثير التطورات التكنولوجية في عمل المؤسسة.

أما المحور الثالث فقد احتوى على استفسارات مباشرة حول الترقية العقارية.

بعد إعداد الاستبيان، تم توزيعه على أفراد العينة ثم جمع الاستجابات منهم

المطلب 01: الجانب المنهجي للدراسة

الفرع الأول: أدوات جمع البيانات

يتطلب تطبيق أي منهج علمي الاستعانة بمجموعة من الأدوات والوسائل المناسبة التي تمكن الباحث من الوصول إلى البيانات اللازمة، حيث يمكنه من خلالها فهم الواقع أو المجال محل الدراسة. في موضوع بحثنا حول التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية (الفرص والتحديات)، سنستخدم أداة لجمع البيانات تتلاءم مع طبيعة الموضوع، وهي استمارة الاستبيان. تتضمن هذه الاستمارة مجموعة من الأسئلة موزعة على أربعة محاور:

المحور الأول: عينة الدراسة للعمال، ويشمل الجنس، العمر، المستوى الوظيفي، المستوى الدراسي، وسنوات الخبرة.

المحور الثاني: التحليل الاستراتيجي للتطورات التكنولوجية، وينقسم إلى جزئين:

- جزء 01: علاقة التطورات التكنولوجية بأفراد المؤسسة.

- جزء 02: التطورات التكنولوجية في عمل المؤسسة.

المحور الثالث: الترقية العقارية.

عينة الدراسة:

تتمحور الدراسة حول مؤسسة الترقية العقارية sarl BATI PRO BUILDING، حيث يمثل مجتمع الدراسة جميع موظفي المؤسسة، لقد اخترنا عينة عشوائية تتكون من 12 عاملاً من مجموع العمال، وتم توزيع استمارة الاستبيان على العاملين من مختلف المستويات الدنيا والعليا، وتمت الإجابة عليها، مما أتاح لنا إجراء الدراسة بناءً على هذه العينة.

منهج الدراسة:

بعد جمع الإجابات من الاستمارات، قمنا بإجراء تحليل إحصائي للبيانات باستخدام برنامج Excel. تمت معالجة المعلومات وتنظيمها في جداول مقسمة إلى ثلاثة أقسام: القسم الأول يتضمن تكرار الإجابات، القسم الثاني يتضمن مجموع التكرارات، والقسم الثالث يحسب النسب المئوية لمجموع التكرارات. بعد ذلك، قمنا بتحليل النتائج واستخلاص الاستنتاجات بناءً على هذه البيانات.

الإطار الزمني للدراسة:

تم توزيع 12 استمارة بتاريخ 2024-03-17، وتم جمعها بتاريخ 2024-03-23.

الفرع الثاني: أساليب التحليل المستخدمة.

باعتبار أن الغاية من جمع البيانات هو تحليلها وتفسيرها فإننا بعد جمعها نقوم بتحويلها وفقاً

للخطوات التالية:

- تفرغ المعلومات و البيانات و تحويلها من الصيغة النوعية إلى الصيغة الكمية.
- تصنيف البيانات و جدولتها في جداول بسيطة و مركبة.
- تحليل و تفسير البيانات المصنفة في الجدول .

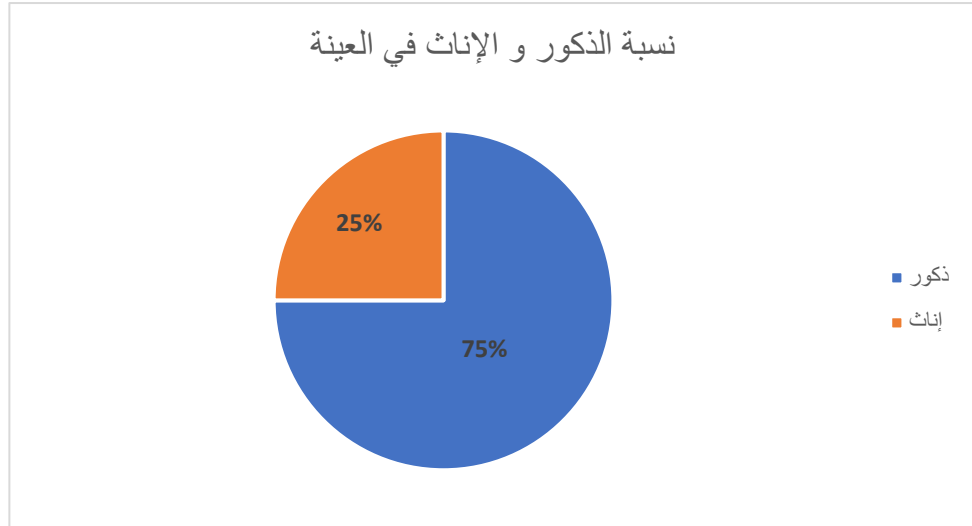
المطلب 02: عرض وتحليل البيانات

المحور الأول: البيانات الشخصية لعينة الدراسة

- توزيع أفراد العينة حسب جنس العمال

النسبة	التكرار	الجنس
75%	9	ذكور
25%	3	إناث
100%	12	المجموع

- جدول رقم 01: يبين جنس العمال



- الشكل رقم 02: يمثل دائرة نسبية لجنس العمال

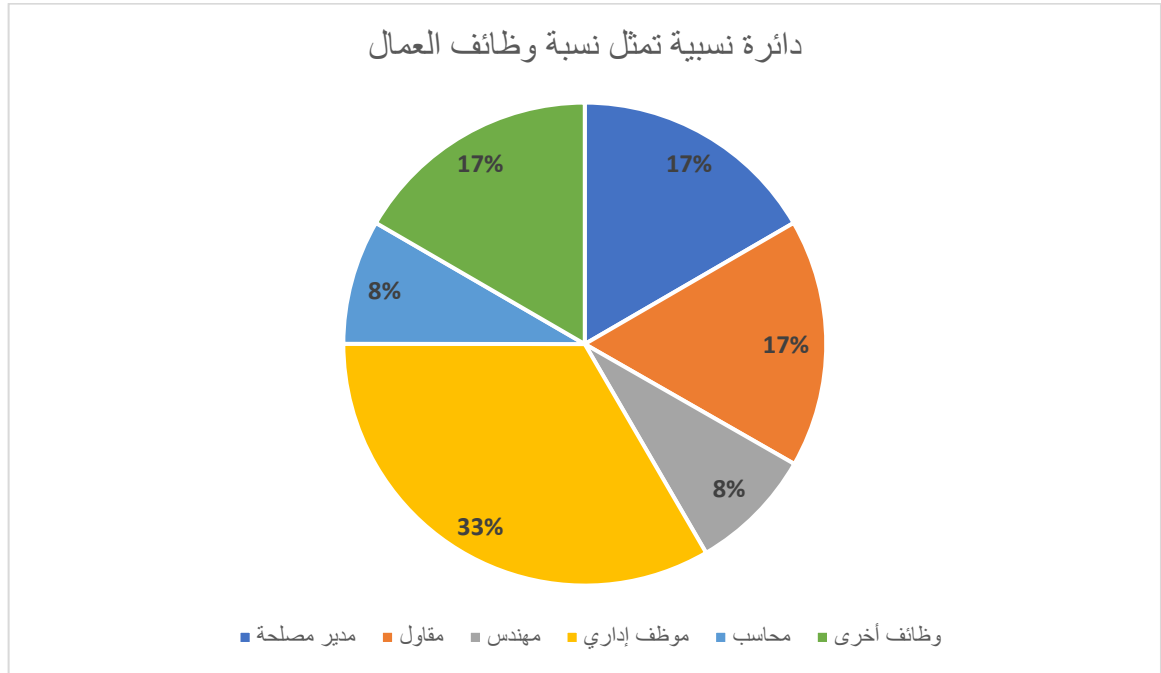
من خلال الدائرة النسبية و الشكل أعلاه يتبين أن نسبة العمال تتكون من 75% ذكور بينما نسبة الإناث هي 25% لأن طبيعة العمل في المؤسسة تختلف حيث أن فئة النساء تتمركز في الاستقبال و الادارة نظرا لبساطة العمل وتوافق ذلك مع تخصصهم، أما بالنسبة للرجال يتمركزون

في جوانب أخرى مثل المقاول و المحاسب و مراقب المشاريع فهو يتطلب جهد و مهارات تتناسب مع طبيعة الرجال.

- توزيع أفراد العينة حسب الوظيفة التي يشغلها كل عامل

الوظيفة	التكرار	النسبة
مدير مصلحة	2	16.6%
مقاول	2	16.6%
مهندس	1	8.33%
موظف إداري	4	33.33%
محاسب	1	8.33%
وظائف أخرى	2	16.6%
المجموع	12	100%

- الجدول رقم 02: يمثل نسبة الوظائف في المؤسسة



- الشكل رقم 03: يمثل دائرة نسبية لوظائف العمال

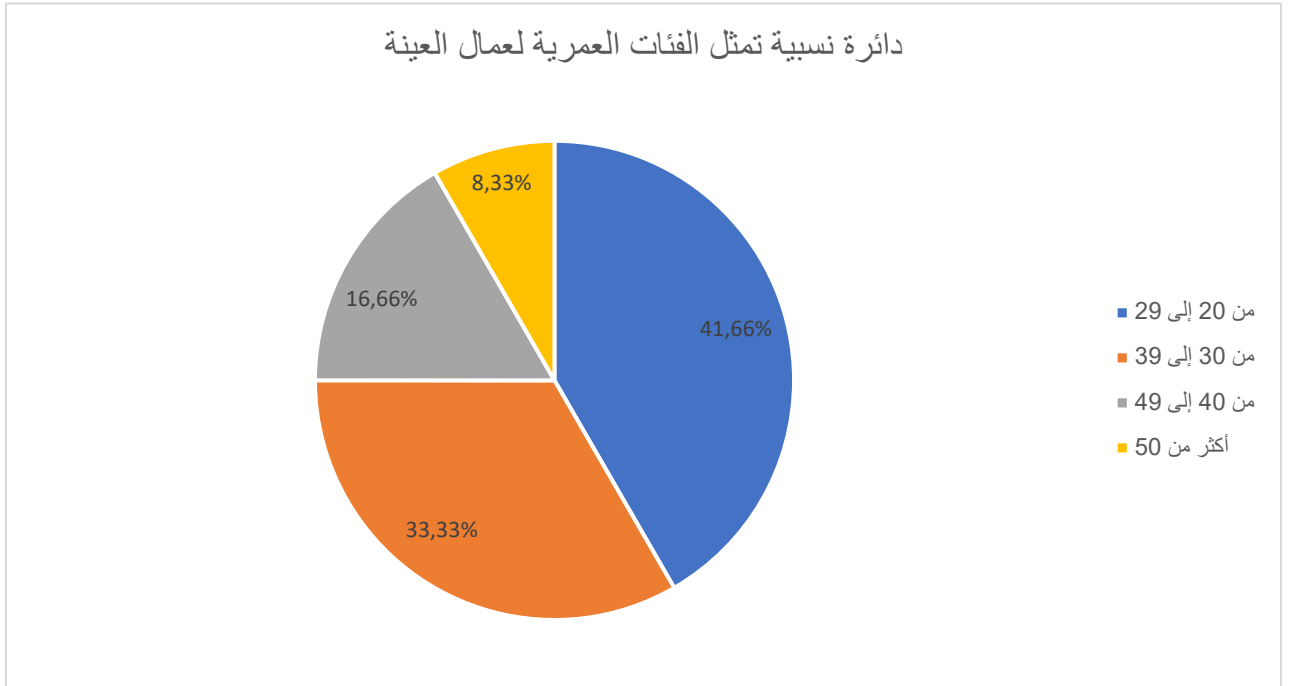
يتضح من الشكل أن الفئة الغالبة في هذه العينة هم العمال الإداريون الذين يمثلون نسبة 33% و نسبة 16% لمدرء المصالح حيث لدينا مدير المصلحة التجارية و مصلحة البناء كذلك المقاولون بنسبة تقارب 17% و المهندس بنسبة 8,33% و المحاسب نفس النسبة مع المهندس 8,33% و البقية وظائف أخرى بنسبة تقارب 17%

- توزيع أفراد العينة على أساس العمر

فيما يلي يتم توزيع أفراد العينة حسب أعمارهم

العمر	التكرار	النسبة
من 20 إلى 29	5	41,66%
من 30 إلى 39	4	33,33%
من 40 إلى 49	2	16,66%
أكثر من 50	1	8,33%
المجموع	12	100%

- الجدول رقم 03: جدول يبين أعمار أفراد العينة



- الشكل رقم 04: دائرة نسبية تمثل الفئات العمرية لعمال العينة المختارة

من الواضح أن الشريحة الأكبر من العينة تتكون من الشباب البالغين (20-29 عامًا)، يليها البالغون في الثلاثينات (30-39 عامًا). بينما تقل نسبة المشاركة بشكل ملحوظ بين الأفراد الذين تتراوح أعمارهم بين 40 و49 عامًا، وتكون الأقل بين الأفراد الذين تزيد أعمارهم عن 50 عامًا. هذا التوزيع العمري قد يعكس مدى الاهتمام والقدرة على

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

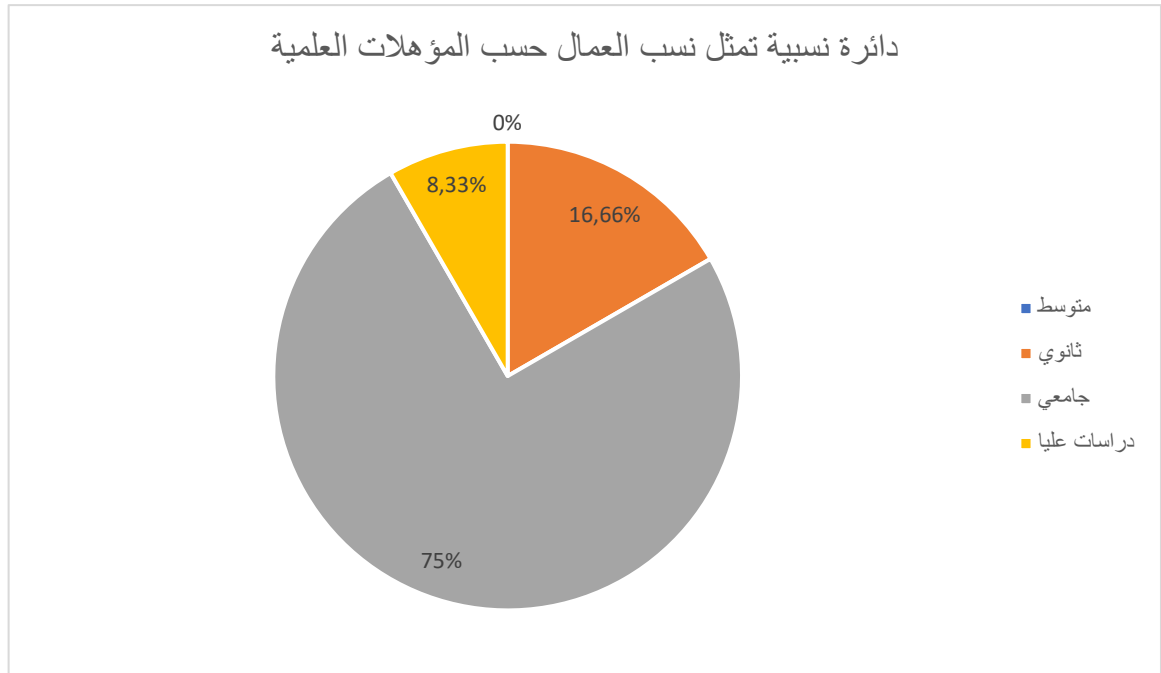
المشاركة في المواضيع المدروسة بين الفئات العمرية المختلفة وكذلك يوضح الاتساق بين الفئات العمرية و هذا جيد لتبادل الخبرات و الاستفادة كذلك من الطاقة الشبانية

- توزيع أفراد العينة حسب المؤهلات العلمية

وسنقوم بتوزيعهم على حسب المؤهلات في الجدول الموالي

النسبة	التكرار	المؤهل العلمي
00%	0	متوسط
16,66%	2	ثانوي
75%	9	جامعي
8,33%	1	دراسات عليا
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 04: جدول يمثل توزيع العمال على حسب المؤهلات العلمية للعينة المدروسة



- الشكل رقم 05: دائرة نسبية تمثل نسب عمال العينة حسب المؤهل العلمي

يتضح من التوزيع أن أغلبية أفراد العينة يحملون مؤهلاً علمياً جامعياً (75%)، بينما توجد نسبة أقل من الأفراد الذين يحملون مؤهلاً علمياً ثانوياً (16.66%) ودراسات عليا (8.33%). لا يوجد أي فرد في العينة يحمل مؤهلاً علمياً

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

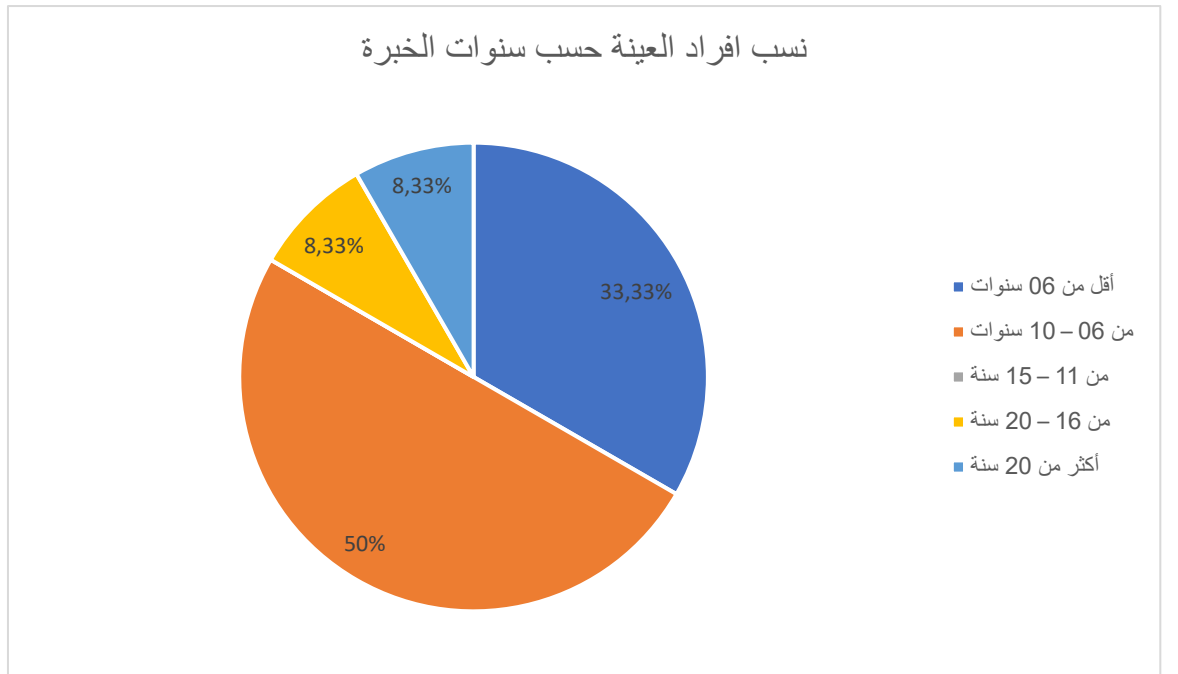
متوسطاً. يعكس هذا التوزيع أن الفئات الأكثر تعليمًا هي الأكثر اهتمامًا أو مشاركة و هذا يعود بالإيجاب على المؤسسة حيث معظم عمال العينة حاصلون على شهادات جامعية.

- توزيع أفراد العينة على أساس سنوات الخبرة

فيما يلي يتم توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة ونوضح ذلك فيما يلي:

التكرار	النسبة	عدد السنوات
33,33%	4	أقل من 06 سنوات
50%	6	من 06 – 10 سنوات
00%	0	من 11 – 15 سنة
8,33%	1	من 16 – 20 سنة
8,33%	1	أكثر من 20 سنة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 05: يمثل نسب أفراد العينة حسب سنوات الخبرة



- الشكل رقم 06: يمثل دائرة نسبية لأفراد العينة حسب سنوات الخبرة

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

توضح البيانات أن غالبية أفراد العينة لديهم خبرة تتراوح بين 6 إلى 10 سنوات (50%)، مما يشير إلى أن هذه الفئة الزمنية هي الأكثر شيوعاً بين أفراد العينة. تليها فئة الذين لديهم خبرة أقل من 6 سنوات بنسبة 33.33%. من الملفت للنظر أن لا أحد من أفراد العينة لديه خبرة تتراوح بين 11 إلى 15 سنة. بالإضافة إلى ذلك، هناك نسبة متساوية (8.33%) لكل من الفئتين اللتين تتجاوز خبرتهما 16 سنة (16-20 سنة وأكثر من 20 سنة).

المحور الثاني: التحليل الإستراتيجي للتطورات التكنولوجية

- الجزء 01: صلة التطورات التكنولوجية بأفراد المؤسسة

- السؤال الأول: هل تعتقد أن هناك اهتماماً كافياً بالتكنولوجيا في

مجال الترقية العقارية في المؤسسة؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
00%	0	نوعاً ما
83,33%	10	موافق
16,66%	2	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 06: إجابة السؤال الأول من المحور الثاني (جزء 01)

يعكس الجدول توافقاً قوياً بين المشاركين حول الاهتمام الكافي بالتكنولوجيا في مجال الترقية العقارية داخل المؤسسة. حيث أن:

83.33% من المشاركين يوافقون على أن هناك اهتماماً كافياً بالتكنولوجيا.

16.66% من المشاركين يوافقون بشدة على هذا الرأي.

لم يعبر أي مشارك عن عدم الموافقة أو الحياد.

بالتالي، يمكن القول بأن هناك إجماعاً عاماً وإيجابياً بين أفراد العينة المدروسة على أن المؤسسة تولي اهتماماً كافياً بالتكنولوجيا في مجال الترقية العقارية. هذا يشير إلى أن المؤسسة قد تكون بالفعل تستثمر بشكل مناسب في التطورات التكنولوجية لتعزيز أدائها وفعالية عملياتها في هذا المجال.

- السؤال الثاني: هل سبق لك استخدام التكنولوجيا الحديثة في عملك اليومي في مجال الترقية العقارية؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
8,33%	1	غير موافق
8,33%	1	نوعاً ما
66,66%	8	موافق
16,66%	2	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 07: إجابة السؤال الثاني من المحور الثاني (جزء 01)

تشير البيانات إلى أن الأغلبية الكبيرة من العينة المدروسة (حوالي 83.32%)، تتضمن 66.66% موافق و16.66% موافق بشدة) تعتقد أنه يتم استخدام التكنولوجيا الحديثة في العمل اليومي في مجال الترقية العقارية. في حين أن هناك نسبة صغيرة من المشاركين (8.33%) لا توافق على ذلك، و8.33% يشعرون بأن الاستخدام محدود (نوعاً ما)، فإن الغالبية العظمى تؤكد على استخدام التكنولوجيا الحديثة.

بالتالي، يمكن القول بأن هناك قبولاً واسعاً واستخداماً ملموساً للتكنولوجيا الحديثة في العمل اليومي داخل المؤسسة، مما يعكس تقدماً وتطوراً في عمليات الترقية العقارية. نسبة المعارضة الطفيفة والحياد تشير إلى أنه قد يكون هناك مجال لتحسين أو تعزيز استخدام التكنولوجيا بشكل أكبر لضمان رضا الجميع.

- السؤال الثالث: هل تؤثر التكنولوجيا على كفاءة عملك في المؤسسة ؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
8,33%	1	غير موافق
16,66%	2	نوعا ما
75%	9	موافق
00%,	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 08: إجابة السؤال الثالث من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح تأثير التكنولوجيا على كفاءة العمل في المؤسسة، يمكننا استنتاج ما يلي: يظهر أن التكنولوجيا تلعب دورًا كبيرًا في تحسين كفاءة العمل في المؤسسة. حيث أن 75% من الموظفين (9 موظفين) يوافقون على أن التكنولوجيا تؤثر بشكل إيجابي على كفاءة عملهم. هذا يشير إلى أن استخدام التكنولوجيا يعزز الأداء والفعالية في العمل.

في المقابل، 16.66% من الموظفين (2 موظفين) لديهم موقف محايد تجاه تأثير التكنولوجيا، مما قد يعكس حاجتهم إلى مزيد من التدريب والدعم. بينما 8.33% من الموظفين (1 موظف) غير موافقين على تأثير التكنولوجيا، مما قد يشير إلى تحديات أو صعوبات يواجهونها مع التقنيات المستخدمة.

عدم وجود أي موظف (0%) يوافق بشدة أو غير موافق بشدة يعكس غياب الآراء المتطرفة، مما يشير إلى أن معظم الموظفين يرون أن للتكنولوجيا تأثيرًا إيجابيًا، ولكن بدرجات متفاوتة.

بالمجمل، يمكن القول إن التكنولوجيا لها تأثير إيجابي ملحوظ على كفاءة العمل في المؤسسة. لذا، يجب على المؤسسة الاستمرار في الاستثمار في التكنولوجيا وتوفير التدريب المناسب لضمان استفادة جميع الموظفين منها بشكل كامل.

- السؤال الرابع: هل تتلقى تدريبات دورية على التكنولوجيا الجديدة في مجال عملك؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
41,66%	5	غير موافق
8,33%	1	نوعا ما
8,33%	1	موافق
41,66%	5	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 09: إجابة السؤال الرابع من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح مدى تلقي الموظفين لتدريبات دورية على التكنولوجيا الجديدة في مجال عملهم، يمكننا استنتاج ما يلي:

نسبة الموافقة القوية 41.66%: من الموظفين (5 موظفين) يوافقون بشدة على أنهم يتلقون تدريبات دورية على التكنولوجيا الجديدة. هؤلاء الموظفون يعملون في مكاتب المؤسسة ويتلقون تدريبات على برامج الحاسوب التي تساهم في تسيير الممتلكات العقارية مثل برامج البيع والتصميم والتنظيم والاتصال بالزبائن وتسجيلهم.

نسبة الموافقة 8.33%: من الموظفين (1 موظف) يوافقون على تلقيهم تدريبات دورية، مما يعني أن 50% من الإجمالي (6 موظفين) يوافقون بشكل عام على أنهم يتلقون تدريبات.

نسبة الحياد 8.33%: من الموظفين (1 موظف) محايد تجاه تلقيه تدريبات دورية على التكنولوجيا الجديدة، مما قد يشير إلى أن التدريب قد لا يشترط على مناصب أخرى في المؤسسة.

نسبة الرفض 41.66%: من الموظفين (5 موظفين) غير موافقين على أنهم يتلقون تدريبات دورية، مما يعكس توظيفهم في مناصب لا تتطلب تدريبًا تكنولوجيًا.

عدم وجود رفض قوي: لا يوجد أي موظف (0%) يعارض بشدة تلقي تدريبات، مما قد يشير إلى قبول عام بأهمية التدريب.

بالمجمل، يمكن القول إن هناك تفاوتًا كبيرًا في تلقي التدريبات على التكنولوجيا الجديدة داخل المؤسسة. نصف الموظفين تقريبًا يوافقون على أنهم يتلقون تدريبات دورية، ومعظم هؤلاء يعملون في مكاتب المؤسسة ويستفيدون من برامج حاسوبية متقدمة مثل برامج التصميم و تنظيم العقارات و بيعها و برامج تسجيل الزبائن إلخ... ومع ذلك، نسبة كبيرة من الموظفين لا يتلقون تدريبات كافية، مما يشير إلى عدم توظيفهم في مناصب تتطلب تدريبًا تكنولوجيًا و هذا لا يدل على أنهم لا يستعملون التكنولوجيا في عملهم و هذا يبرز حسن كفاءتهم في استخدام التكنولوجيا الجديدة.

- السؤال الخامس: هل تعتبر نفسك ملمًا بالتطورات التكنولوجية الحالية

في الترقية العقارية؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
16,66%	2	غير موافق
25%	3	نوعا ما
50%	6	موافق
8,33%	1	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 10: إجابة السؤال الخامس من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح مدى إلمام الموظفين بالتطورات التكنولوجية الحالية في مجال الترقية العقارية، يمكننا استنتاج ما يلي:

- 50% من الموظفين (6 موظفين) يوافقون على أنهم ملمون بالتطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية. هذا يعكس أن نصف الموظفين يشعرون بالثقة في معرفتهم بالتكنولوجيا الحالية ويعتبرون أنفسهم مطلعين بشكل جيد على التطورات.

- 8.33% من الموظفين (1 موظف) يوافق بشدة على أنه لملم بالتطورات التكنولوجية، مما يشير إلى أن هناك موظفًا واحدًا على الأقل يشعر بثقة عالية جدًا في معرفته التكنولوجية.

- 25% من الموظفين (3 موظفين) يعتبرون أنفسهم ملّمين نوعًا ما بالتطورات التكنولوجية، مما يشير إلى وجود مستوى معين من الوعي بالتكنولوجيا ولكنهم قد يحتاجون إلى مزيد من التدريب أو المعلومات لتعزيز معرفتهم.
 - 16.66% من الموظفين (2 موظفين) غير موافقين على أنهم ملمون بالتطورات التكنولوجية، مما يعكس وجود بعض الثغرات في معرفتهم بالتكنولوجيا الحالية.
 - لا يوجد أي موظف (0%) غير موافق بشدة على إلمامه بالتطورات التكنولوجية، مما يعني أن هناك قبولًا عامًا بوجود بعض المعرفة بالتكنولوجيا بين جميع الموظفين.
- بالمجمل، يمكن القول إن معظم الموظفين في المؤسسة يشعرون بأنهم ملمون بالتطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية بدرجات متفاوتة. نصف الموظفين يشعرون بالثقة في معرفتهم، بينما يعتقد البعض الآخر أنهم يعرفون التكنولوجيا إلى حد ما. هناك نسبة صغيرة من الموظفين الذين يشعرون بأنهم غير ملّمين بما يكفي بالتطورات التكنولوجية، مما يشير إلى الحاجة لتعزيز وتوسيع برامج التدريب والتوعية لضمان أن جميع الموظفين يمتلكون المعرفة اللازمة لمواكبة التغيرات التكنولوجية في مجال عملهم.

- السؤال السادس: هل تعتقد أن التكنولوجيا تساهم في تحسين بيئة العمل؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
25%	3	نوعا ما
58,33%	7	موافق
16,66%	2	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 11: إجابة السؤال السادس من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح مدى اعتقاد الموظفين بأن التكنولوجيا تساهم في تحسين بيئة العمل، يمكننا استنتاج ما يلي:

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

58.33% من الموظفين (7 موظفين) يوافقون على أن التكنولوجيا تساهم في تحسين بيئة العمل. هذا يشير إلى أن الغالبية العظمى من الموظفين يرون تأثيرًا إيجابيًا للتكنولوجيا على بيئة عملهم.

16.66% من الموظفين (2 موظفين) يوافقون بشدة على هذا الرأي، مما يعكس ثقة كبيرة بأن التكنولوجيا تحسن بيئة العمل بشكل ملموس.

25% من الموظفين (3 موظفين) يعتبرون أن التكنولوجيا تساهم نوعًا ما في تحسين بيئة العمل. هذا يشير إلى أن هناك مستوى معين من التحسين الملحوظ، لكن ربما ليس بشكل كبير أو واضح للجميع.

لا يوجد أي موظف (0%) غير موافق أو غير موافق بشدة على أن التكنولوجيا تساهم في تحسين بيئة العمل، مما يعكس اتفاقًا عامًا على الدور الإيجابي للتكنولوجيا في هذا الجانب.

بالمجمل، يمكن القول إن معظم الموظفين يعتقدون أن التكنولوجيا تساهم بشكل كبير في تحسين بيئة العمل، مع وجود تفاوت في درجة التأثير الملحوظ. يعكس ذلك أهمية الاستمرار في تبني وتطوير التقنيات لتحسين بيئة العمل وتعزيز الرضا الوظيفي والإنتاجية.

- السؤال السابع: هل تواجه صعوبات في استخدام التكنولوجيا في عملك؟

النسبة	التكرار	الجواب
25%	3	غير موافق بشدة
41,66%	5	غير موافق
33,33%	4	نوعا ما
00%	0	موافق
00%	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 12: إجابة السؤال السابع من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح مدى صعوبة استخدام التكنولوجيا في العمل، يمكننا استنتاج ما يلي:

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

25% من الموظفين (3 موظفين) غير موافقين بشدة على أنهم يواجهون صعوبات في استخدام التكنولوجيا في عملهم. هذا يشير إلى أن هؤلاء الموظفين يجدون التكنولوجيا سهلة الاستخدام ولا يواجهون أي تحديات كبيرة معها.

41.66% من الموظفين (5 موظفين) غير موافقين على أنهم يواجهون صعوبات في استخدام التكنولوجيا، مما يعكس أيضًا مستوى عالٍ من الراحة والثقة في استخدام التكنولوجيا.

33.33% من الموظفين (4 موظفين) يعتبرون أنهم يواجهون صعوبات نوعًا ما في استخدام التكنولوجيا. هذا يشير إلى أن هناك بعض التحديات التي يواجهها هؤلاء الموظفون، وقد يكونون بحاجة إلى مزيد من الدعم أو التدريب للتغلب عليها.

لا يوجد أي موظف (0%) يوافق أو يوافق بشدة على أنهم يواجهون صعوبات في استخدام التكنولوجيا، مما يعني أنه لا يوجد أي آراء قوية تتجه نحو الاعتقاد بوجود صعوبات كبيرة في استخدام التكنولوجيا.

بالمجمل، يمكن القول إن غالبية الموظفين لا يواجهون صعوبات كبيرة في استخدام التكنولوجيا في عملهم. ومع ذلك، هناك نسبة معينة منهم يشعرون بوجود بعض التحديات. هذا يشير إلى الحاجة إلى توفير دعم إضافي وتدريب لهؤلاء الموظفين لضمان استخدامهم الفعال للتكنولوجيا وتحقيق أقصى استفادة منها في بيئة العمل.

- السؤال الثامن: هل ترى أن المؤسسة توفر الموارد الكافية لتبني التكنولوجيا؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
33,33%	4	نوعا ما
58,33%	7	موافق
8,33%	1	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 13: إجابة السؤال الثامن من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح مدى اعتقاد الموظفين بأن المؤسسة توفر الموارد الكافية لتبني التكنولوجيا، يمكننا استنتاج ما يلي:

58.33% من الموظفين (7 موظفين) يوافقون على أن المؤسسة توفر الموارد الكافية لتبني التكنولوجيا. هذا يشير إلى أن الغالبية العظمى من الموظفين يشعرون بأن المؤسسة تستثمر بشكل جيد في التكنولوجيا وتوفر الدعم اللازم.

8.33% من الموظفين (1 موظف) يوافق بشدة على هذا الرأي، مما يعكس رضا تام من بعض الموظفين عن مستوى الموارد المقدمة لتبني التكنولوجيا.

33.33% من الموظفين (4 موظفين) يعتبرون أن المؤسسة توفر الموارد الكافية نوعاً ما. هذا يشير إلى أن هناك شعوراً بوجود بعض الموارد، لكن ربما ليس بالقدر الكافي أو أن هناك مجالات تحتاج إلى تحسين.

لا يوجد أي موظف (0%) غير موافق أو غير موافق بشدة على أن المؤسسة توفر الموارد الكافية، مما يعكس عدم وجود آراء سلبية قوية بشأن هذا الجانب.

بالمجمل، يمكن القول إن معظم الموظفين يرون أن المؤسسة توفر الموارد الكافية لتبني التكنولوجيا. ومع ذلك، هناك نسبة معينة من الموظفين يعتقدون أن هناك مجالاً للتحسين في هذا الجانب. يجب على المؤسسة الاستمرار في الاستثمار في التكنولوجيا وتقديم الدعم اللازم لضمان تلبية احتياجات جميع الموظفين وتعزيز كفاءتهم التكنولوجية.

- السؤال التاسع: هل تعتقد أن التكنولوجيا الحديثة تسهم في تقليل التكاليف؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
8,33%	1	غير موافق
75%	9	نوعاً ما
16,66%	2	موافق
00%	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 14: إجابة السؤال التاسع من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح مدى اعتقاد الموظفين بأن التكنولوجيا الحديثة تسهم في تقليل التكاليف، يمكننا استنتاج ما يلي:

75% من الموظفين (9 موظفين) يعتقدون نوعًا ما أن التكنولوجيا الحديثة تسهم في تقليل التكاليف. هذا يشير إلى أن الغالبية العظمى من الموظفين يرون بعض الفوائد من التكنولوجيا في تقليل التكاليف، لكن ربما ليس بشكل كبير أو مؤكد.

16.66% من الموظفين (2 موظفين) يوافقون على أن التكنولوجيا الحديثة تسهم في تقليل التكاليف، مما يعكس وجود نسبة صغيرة من الموظفين الذين يرون بوضوح أن التكنولوجيا لها تأثير إيجابي على تقليل التكاليف.

8.33% من الموظفين (1 موظف) غير موافق على أن التكنولوجيا الحديثة تسهم في تقليل التكاليف، مما يشير إلى وجود بعض الشكوك أو التحديات المتعلقة بفوائد التكنولوجيا من ناحية التكلفة.

لا يوجد أي موظف (0%) غير موافق بشدة أو موافق بشدة على أن التكنولوجيا الحديثة تسهم في تقليل التكاليف، مما يعكس غياب الآراء المتطرفة في هذا الجانب.

بالمجمل، يمكن القول إن معظم الموظفين يرون أن التكنولوجيا الحديثة تسهم نوعًا ما في تقليل التكاليف، مع وجود نسبة صغيرة منهم يرون تأثيرًا واضحًا في هذا الجانب. يبدو أن هناك بعض الشكوك أو التحديات التي تحتاج إلى معالجة لضمان تحقيق أقصى استفادة من التكنولوجيا في تقليل التكاليف. قد يكون من المفيد إجراء المزيد من التحليل والتقييم للتأكد من كيفية تأثير التكنولوجيا على التكاليف وتحسين استراتيجيات الاستخدام لتحقيق نتائج أفضل.

- السؤال العاشر: هل ترى أن استخدام التكنولوجيا يساهم في تحسين التواصل داخل المؤسسة؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
41,66%	5	نوعا ما
50%	6	موافق
8,33%	1	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 15: إجابة السؤال العاشر من المحور الثاني (جزء 01)

استنادًا إلى الجدول المعطى الذي يوضح مدى اعتقاد الموظفين بأن استخدام التكنولوجيا يساهم في تحسين التواصل داخل المؤسسة، يمكننا استنتاج ما يلي:

50% من الموظفين (6 موظفين) يوافقون على أن استخدام التكنولوجيا يساهم في تحسين التواصل داخل المؤسسة. هذا يعكس الاعتقاد الراسخ بين نصف الموظفين بأن التكنولوجيا تلعب دورًا إيجابيًا في تعزيز التواصل الداخلي.

41.66% من الموظفين (5 موظفين) يرون أن استخدام التكنولوجيا يساهم نوعًا ما في تحسين التواصل داخل المؤسسة. هذا يشير إلى أن هناك مجموعة ترى تأثيرًا إيجابيًا للتكنولوجيا على التواصل، لكنها قد تحتاج إلى تحسينات أو تعزيزات لتعظيم هذا التأثير.

8.33% من الموظفين (1 موظف) يوافق بشدة على أن استخدام التكنولوجيا يساهم في تحسين التواصل داخل المؤسسة. هذا يعكس الاعتقاد الثابت لهذا الموظف بأهمية التكنولوجيا في تعزيز التواصل الداخلي.

لا يوجد أي موظف (0%) غير موافق أو غير موافق بشدة على أن استخدام التكنولوجيا يساهم في تحسين التواصل داخل المؤسسة، مما يعكس عدم وجود آراء سلبية قوية حول هذا الجانب.

باختصار، يشير تحليل البيانات إلى أن أغلبية الموظفين يرون أن استخدام التكنولوجيا يساهم في تحسين التواصل داخل المؤسسة، مع وجود نسبة معينة ترى تأثيراً محدوداً للتكنولوجيا على هذا الجانب. يجب على المؤسسة الاستفادة من الآراء الإيجابية وتعزيز التواصل الداخلي من خلال استخدام التكنولوجيا بشكل فعال وتطوير استراتيجيات تواصل مبتكرة.

الجزء 02: التطورات التكنولوجية في عمل المؤسسة

- السؤال الأول: هل ترى أن المؤسسة تعتمد استراتيجيات فعالة لمواكبة التطورات التكنولوجية؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
8,33%	1	غير موافق
25%	3	نوعاً ما
58,33%	7	موافق
8,33%	1	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 16: إجابة السؤال الأول من المحور الثاني (جزء 02)

يظهر الجدول أن المؤسسة تحظى بتأييد كبير من العمال فيما يخص استراتيجياتها لمواكبة التطورات التكنولوجية، حيث يعتقد حوالي 67% من العمال أن هذه الاستراتيجيات فعالة أو فعالة جداً. يعكس هذا رضا عام عن الجهود المبذولة في الدورات التكوينية والتدريب على الوسائل الحديثة.

ومع ذلك، هناك نسبة لا يستهان بها (33%) من العمال الذين يرون أن الاستراتيجيات متوسطة الفعالية أو غير فعالة، مما يشير إلى وجود مساحة لتحسين هذه الاستراتيجيات وضمان استفادة الجميع منها.

بناءً على ذلك، يمكن للمؤسسة التركيز على تحسين وتوسيع نطاق الدورات التدريبية والتأكد من تحديثها باستمرار، بالإضافة إلى جمع ملاحظات العمال بانتظام لتلبية احتياجاتهم وتعزيز رضاهم العام.

- السؤال الثاني: هل ترى أن هناك تأثير إيجابي واضح للتكنولوجيا على أداء المؤسسة بشكل عام؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
00%	0	نوعا ما
58,33%	7	موافق
41,66%	5	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 17: إجابة السؤال الثاني من المحور الثاني (جزء 02)

بالنظر إلى الجدول المتعلق بتأثير التكنولوجيا على أداء المؤسسة، يمكننا استخلاص بعض الاستنتاجات الواضحة. تُظهر البيانات أن هناك إجماعاً على التأثير الإيجابي للتكنولوجيا على أداء المؤسسة، حيث لم يسجل أي من المشاركين رأياً سلبياً (غير موافق بشدة أو غير موافق).

النسبة الأكبر من المستجيبين (58.33%) توافق على أن التكنولوجيا لها تأثير إيجابي على أداء المؤسسة، بينما وافق بشدة 41.66% من المستجيبين. لم يكن هناك أي استجابة تشير إلى عدم الموافقة بشدة أو عدم الموافقة على تأثير التكنولوجيا على الأداء المؤسسي، مما يعكس توافقاً عاماً على الفكرة.

بناءً على هذه النتائج، يمكن القول بأن هناك إجماعاً قوياً على أن التكنولوجيا تساهم بشكل إيجابي في تحسين أداء المؤسسة، مما يشير إلى ضرورة الاستمرار في تبني التكنولوجيا وتطويرها داخل المؤسسة لتحقيق أداء أفضل.

- السؤال الثالث: هل ترى أن هناك تحديات كبيرة تواجه المؤسسة في تبني التكنولوجيا الحديثة؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
16,66%	2	غير موافق
66,66%	8	نوعاً ما
16,66%	2	موافق
00%	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 18: إجابة السؤال الثالث من المحور الثاني (جزء 02)

بالنظر إلى الجدول المتعلق بالتحديات التي تواجه المؤسسة في تبني التكنولوجيا الحديثة، يمكننا استخلاص عدة استنتاجات مهمة ومفصلة. تُظهر البيانات تبايناً في آراء المستجيبين حول مدى تلك التحديات.

أولاً، من الواضح أن نسبة كبيرة من المشاركين (66.66%) يرون أن هناك تحديات تواجه المؤسسة إلى حد ما عند تبني التكنولوجيا الحديثة. هذا يشير إلى وجود عقبات أو صعوبات معينة يتم ملاحظتها، سواء كانت تتعلق بالتكلفة، التدريب، التكيف مع التقنيات الجديدة، أو حتى مقاومة التغيير من قبل الموظفين.

ثانياً، نسبة 16.66% من المستجيبين يرون أن المؤسسة لا تواجه تحديات كبيرة في هذا المجال. يمكن أن يعكس هذا الرأي مدى جاهزية المؤسسة وقدرتها على التعامل مع التكنولوجيا الجديدة بسهولة، ربما بفضل وجود بنية تحتية قوية، فريق عمل مؤهل، أو استراتيجية واضحة لتبني التكنولوجيا. ثالثاً، نسبة مماثلة (16.66%) توافق على وجود تحديات كبيرة تواجه المؤسسة. هؤلاء المستجيبون ربما يشيرون إلى مشكلات أكبر أو أكثر تعقيداً تتعلق بالتكنولوجيا، مثل عدم وجود دعم كافٍ من الإدارة، نقص الموارد المالية، أو عدم توافق التكنولوجيا الجديدة مع الأنظمة القائمة.

أخيراً، لم يسجل أي من المشاركين رأياً شديداً المعارض (غير موافق بشدة) أو شديداً الموافقة (موافق بشدة) على التحديات، مما يعكس عدم وجود آراء متطرفة في هذا السياق. يمكن تفسير ذلك بأن المستجيبين يرون أن التحديات موجودة ولكنها ليست مستحيلة أو غير قابلة للحل، كما أنها ليست بسيطة تماماً بحيث يمكن تجاهلها.

بناءً على هذه النتائج، يمكن القول إن هناك توافقاً نسبياً على أن المؤسسة تواجه بعض التحديات في تبني التكنولوجيا الحديثة، لكنها ليست تحديات بالغة الصعوبة. هذا يشير إلى ضرورة أن تستمر المؤسسة في العمل على تطوير استراتيجيات فعالة للتغلب على هذه التحديات وتحقيق الفوائد الكاملة من التكنولوجيا الحديثة.

- السؤال الرابع: هل ترى أن المؤسسة تستثمر بشكل كافٍ في التكنولوجيا الحديثة؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
33,33%	4	نوعاً ما
33,33%	4	موافق
33,33%	4	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 19: إجابة السؤال الرابع من المحور الثاني (جزء 02)

بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن هناك انقسامًا متساويًا بين آراء المشاركين حول استثمار المؤسسة في التكنولوجيا الحديثة. حيث أن النسبة الكبرى (66.66%) من المشاركين يرون أن المؤسسة تستثمر بشكل كافٍ في التكنولوجيا الحديثة (نوعاً ما، موافق، وموافق بشدة)، بينما 33.33% فقط يرون أن الاستثمارات في التكنولوجيا الحديثة تحتاج إلى تحسينات.

يمكن تفسير هذه النتائج على النحو التالي:

- عدم وجود أي مشارك أعرب عن عدم موافقته الشديدة أو عدم موافقته على أن المؤسسة تستثمر بشكل كافٍ في التكنولوجيا الحديثة يعكس رضا عامًا عن التوجه التكنولوجي للمؤسسة.

- تقسيم الأصوات بالتساوي بين "نوعاً ما"، "موافق"، و"موافق بشدة" يشير إلى أن هناك مجالاً لتحسين وتطوير الاستثمارات التكنولوجية للمؤسسة للوصول إلى رضا أكبر بين جميع الموظفين أو المشاركين. هذا التحليل يمكن أن يساعد المؤسسة في فهم الحاجة إلى تقييم مستمر لاستثماراتها في التكنولوجيا الحديثة والتأكد من مواكبة التطورات لضمان رضا الجميع.

- السؤال الخامس: هل تعتقد أن هناك حاجة لمزيد من الابتكار في استخدام التكنولوجيا؟

النسبة	التكرار	الجواب
8,33%	1	غير موافق بشدة
16,66%	2	غير موافق
58,33%	7	نوعا ما
16,66%	2	موافق
00%	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 20: إجابة السؤال الخامس من المحور الثاني (جزء 02)

بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن غالبية المشاركين يرون أن هناك حاجة لمزيد من الابتكار في استخدام التكنولوجيا. حيث أن 58.33% من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، و 16.66% أجابوا بـ "موافق"، مما يعني أن 75% من المشاركين يرون وجود حاجة ملحة لمزيد من الابتكار، ولو بشكل متفاوت.

يمكن تفسير هذه النتائج على النحو التالي:

- فقط 8.33% من المشاركين لا يوافقون بشدة على الحاجة لمزيد من الابتكار، و 16.66% لا يوافقون، مما يعني أن هناك نسبة قليلة ترى أن المستوى الحالي للابتكار في استخدام التكنولوجيا كافٍ.

- النسبة الكبرى التي أجابت بـ "نوعا ما" تعكس وجود شعور عام بضرورة تحسين الابتكار، ولكن دون الشعور بالحاجة الماسة لذلك.

- عدم وجود أي مشارك أجاب بـ "موافق بشدة" يعكس غياب القناعة القوية بأن الابتكار الحالي غير كافٍ بشكل كبير، لكن هذا لا يلغي وجود الحاجة للتحسين.

بالتالي، يمكن القول إن المؤسسة يجب أن تركز على تعزيز الابتكار في استخدام التكنولوجيا لتلبية توقعات وتطلعات غالبية المشاركين.

- السؤال السادس: هل تشارك في تطوير استراتيجيات تكنولوجيا جديدة داخل المؤسسة؟

النسبة	التكرار	الجواب
33,33%	4	غير موافق بشدة
41,66%	5	غير موافق
25%	3	نوعا ما
00	0	موافق
00%	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 21: إجابة السؤال السادس من المحور الثاني (جزء 02)

• بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن معظم المشاركين لا يشاركون في تطوير استراتيجيات تكنولوجيا جديدة داخل المؤسسة. حيث أن 74.99% من المشاركين (غير موافق بشدة وغير موافق) أكدوا عدم مشاركتهم في هذه العملية.

33.33% - من المشاركين أجابوا بـ "غير موافق بشدة" مما يشير إلى وجود شعور قوي بعدم المشاركة في تطوير الاستراتيجيات التكنولوجية.

41.66% - من المشاركين أجابوا بـ "غير موافق"، مما يعني أن غالبية المشاركين لا يشعرون بأنهم يشاركون في هذه العملية.

25% فقط من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، مما يشير إلى وجود قلة قليلة تشعر بمشاركة جزئية أو ضئيلة في تطوير الاستراتيجيات.

بالإضافة إلى ذلك، يبدو أن المشاركين الذين يشاركون في تطوير استراتيجيات تكنولوجيا جديدة هم المدربين الذين تستعين بهم المؤسسة وليس العمال. هذا يشير إلى أن المؤسسة قد تعتمد على خبرات خارجية أكثر من الاعتماد على العمال الداخليين لتطوير استراتيجياتها التكنولوجية.

- لتحسين المشاركة والتطوير الداخلي، يمكن للمؤسسة النظر في طرق لزيادة إشراك العمال في عملية تطوير الاستراتيجيات التكنولوجية. ذلك يمكن أن يشمل برامج تدريبية، جلسات عصف ذهني، واجتماعات دورية مع الفرق العاملة.

- تعزيز التواصل بين المدربين والعمال الداخليين لضمان تبادل المعرفة والخبرات بشكل أفضل.

- السؤال السابع: هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين الأمان والجودة في المشاريع العقارية؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
50%	6	نوعا ما
16,66%	2	موافق
33,33%	4	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 22: إجابة السؤال السابع من المحور الثاني (جزء 02)

- بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن غالبية المشاركين يرون أن التكنولوجيا تساهم في تحسين الأمان والجودة في المشاريع العقارية بدرجات متفاوتة.

50%- من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، مما يعني أن نصف المشاركين يرون أن التكنولوجيا لها دور معين في تحسين الأمان والجودة، لكنهم قد يرون أن هناك مجالاً للتحسين.

16.66%- من المشاركين أجابوا بـ "موافق"، مما يشير إلى أن هناك شعوراً إيجابياً بتأثير التكنولوجيا على الأمان والجودة.

33.33%- من المشاركين أجابوا بـ "موافق بشدة"، مما يعني أن ثلث المشاركين لديهم قناعة قوية بأن التكنولوجيا تساهم بشكل كبير في تحسين الأمان والجودة.

-عدم وجود أي مشارك أجاب بـ "غير موافق بشدة" أو "غير موافق" يعكس عدم وجود آراء سلبية بشأن تأثير التكنولوجيا في هذا المجال.

- بشكل عام، يُظهر الجدول أن هناك قبولاً عاماً بين المشاركين بأن التكنولوجيا تلعب دوراً مهماً في تحسين الأمان والجودة في المشاريع العقارية. هذا القبول يتراوح بين القناعة الجزئية والقناعة الكاملة، مما يشير إلى أن التكنولوجيا تُعتبر عنصراً مهماً لتحقيق هذه الأهداف.

- يمكن للمؤسسة الاستمرار في الاستثمار في التكنولوجيا لتعزيز الأمان والجودة في المشاريع العقارية.

- من المفيد أيضًا تقديم تدريب مستمر للموظفين حول كيفية استخدام التكنولوجيا بفعالية لتحقيق أفضل النتائج الممكنة في الأمان والجودة.

- السؤال الثامن: هل تعتقد أن المؤسسة تحتاج إلى تحسين خططها التكنولوجية لمواكبة المنافسين

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
8,33%	1	نوعا ما
66,66%	8	موافق
25%	3	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 23: إجابة السؤال الثامن من المحور الثاني (جزء 02)

- بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن غالبية المشاركين يرون أن المؤسسة تحتاج إلى تحسين خططها التكنولوجية لمواكبة المنافسين.

66.66% - من المشاركين أجابوا بـ "موافق"، مما يشير إلى أن الغالبية العظمى يرون ضرورة تحسين الخطط التكنولوجية للمؤسسة.

25% - من المشاركين أجابوا بـ "موافق بشدة"، مما يعني أن ربع المشاركين لديهم قناعة قوية بضرورة تحسين الخطط التكنولوجية.

8.33% - من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، مما يعني أن هناك نسبة صغيرة ترى أن هناك بعض الحاجة للتحسين ولكنها ليست ملحة.

- عدم وجود أي مشارك أجاب بـ "غير موافق بشدة" أو "غير موافق" يعكس عدم وجود آراء سلبية بخصوص الحاجة للتحسين.

- من الواضح أن هناك إجماعًا بين المشاركين على أن المؤسسة بحاجة إلى تحسين خططها التكنولوجية لمواكبة المنافسين. الأغلبية الساحقة تدعم هذا الرأي بدرجات متفاوتة من القوة.

- يجب على المؤسسة مراجعة وتحديث خططها التكنولوجية بشكل دوري لضمان مواكبتها للتطورات في السوق والبقاء قادرة على المنافسة.

- يمكن الاستفادة من آراء المشاركين في تطوير استراتيجيات جديدة ومبتكرة لتحسين الأداء التكنولوجي للمؤسسة.

- تقديم ورش عمل وجلسات تدريبية لموظفي المؤسسة لضمان فهمهم لأحدث التقنيات وكيفية تطبيقها بفعالية في العمل اليومي.

- السؤال التاسع: هل تعتقد أن استخدام التكنولوجيا يساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
16,66%	2	نوعا ما
41,66%	5	موافق
41,66%	5	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 24: إجابة السؤال التاسع من المحور الثاني (جزء 02)

- بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن معظم المشاركين يرون أن استخدام التكنولوجيا يساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل.

41.66% - من المشاركين أجابوا بـ "موافق"، مما يشير إلى أن عدد كبير من المشاركين يعتقد أن التكنولوجيا تلعب دورًا مهمًا في تحسين القرارات الاستراتيجية.

41.66% - من المشاركين أجابوا بـ "موافق بشدة"، مما يعكس قناعة قوية لدى نسبة كبيرة من المشاركين بأهمية التكنولوجيا في اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل.

16.66% - من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، مما يعني أن هناك بعض الشكوك أو التحفظات حول مدى تأثير التكنولوجيا على تحسين القرارات الاستراتيجية.

- عدم وجود أي مشارك أجاب بـ "غير موافق بشدة" أو "غير موافق" يعكس عدم وجود آراء سلبية بخصوص تأثير التكنولوجيا على القرارات الاستراتيجية.
- يتفق معظم المشاركين على أن استخدام التكنولوجيا يساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل، مع غالبية كبيرة تعبر عن قناعة قوية أو كاملة بهذا الرأي.
- يجب على المؤسسة الاستمرار في دمج التكنولوجيا في عملية اتخاذ القرارات الاستراتيجية لتعزيز الكفاءة والدقة.
- يمكن تقديم المزيد من التدريب والدعم للموظفين في كيفية استخدام التكنولوجيا بفعالية في عملية اتخاذ القرارات.
- استغلال البيانات والتحليلات التكنولوجية لتقديم رؤى أعمق تدعم اتخاذ القرارات الاستراتيجية.
- السؤال العاشر: هل ترى أن التكنولوجيا قد ساعدت المؤسسة على اجتياز التحديات المواقبة للمجال العقاري؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
33,33%	4	نوعا ما
41,66%	5	موافق
25%	3	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 25: إجابة السؤال العاشر من المحور الثاني (جزء 02)
- بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن معظم المشاركين يرون أن التكنولوجيا قد ساعدت المؤسسة على اجتياز التحديات في المجال العقاري بدرجات متفاوتة.
- 41.66% من المشاركين أجابوا بـ "موافق"، مما يشير إلى أن نسبة كبيرة تعتقد أن التكنولوجيا كانت مفيدة في مواجهة التحديات العقارية.
- 25% من المشاركين أجابوا بـ "موافق بشدة"، مما يعكس قناعة قوية لدى ربع المشاركين بأهمية دور التكنولوجيا في تجاوز التحديات.

- 33.33% من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، مما يعني أن هناك بعض المشاركين الذين يرون أن التكنولوجيا كانت مفيدة إلى حد ما، ولكن قد يكون هناك مجال للتحسين أو أن الفوائد لم تكن كبيرة.
- عدم وجود أي مشارك أجاب بـ "غير موافق بشدة" أو "غير موافق" يعكس عدم وجود آراء سلبية بشأن تأثير التكنولوجيا في هذا السياق.
- يتفق معظم المشاركين على أن التكنولوجيا قد ساعدت المؤسسة على اجتياز التحديات في المجال العقاري، مع اختلاف درجات القناعة بين المشاركين.
- يجب على المؤسسة الاستمرار في استخدام التكنولوجيا لتجاوز التحديات في المجال العقاري.
- يمكن التركيز على تحسين واستخدام التكنولوجيا بشكل أكثر فعالية لزيادة الفوائد المحققة.
- إجراء تقييمات دورية لتحليل مدى تأثير التكنولوجيا في مواجهة التحديات وتحديد المجالات التي يمكن تحسينها.

المحور الثالث: الترقية العقارية

- السؤال الأول: هل تعتقد أن استخدام التكنولوجيا يزيد من قيمة العقارات التي تروج لها المؤسسة؟

النسبة	التكرار	الجواب
25%	3	غير موافق بشدة
41,66%	5	غير موافق
16,66%	2	نوعا ما
16,66%	2	موافق
00%	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 26: إجابة السؤال الأول من المحور الثالث

بناءً على البيانات الموجودة في الجدول، يمكن استنتاج أن معظم المشاركين لا يعتقدون أن استخدام التكنولوجيا يزيد من قيمة العقارات التي تروج لها المؤسسة، بل يعتقدون أنه يزيد من نسبة المبيعات.

25% من المشاركين أجابوا بـ "غير موافق بشدة"، مما يعكس رأياً قوياً بأن التكنولوجيا لا تزيد من قيمة العقارات.

41.66% من المشاركين أجابوا بـ "غير موافق"، مما يشير إلى أن النسبة الأكبر تعتقد أن التكنولوجيا لا تؤثر بشكل كبير على قيمة العقارات.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

16.66% من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، مما يعني أن هناك بعض المشاركين الذين يرون أن التكنولوجيا قد تزيد من القيمة إلى حد ما.

16.66% من المشاركين أجابوا بـ "موافق"، مما يشير إلى وجود نسبة صغيرة تعتقد بأن التكنولوجيا يمكن أن تزيد من قيمة العقارات.

-عدم وجود أي مشارك أجاب بـ "موافق بشدة" يعكس عدم وجود قناعة قوية بأن التكنولوجيا تزيد من قيمة العقارات.

يتفق معظم المشاركين على أن استخدام التكنولوجيا لا يزيد من قيمة العقارات التي تروج لها المؤسسة، ولكن قد يكون له تأثير إيجابي على نسبة المبيعات.

-يجب على المؤسسة التركيز على استخدام التكنولوجيا لتحسين استراتيجيات المبيعات والتسويق، حيث يبدو أن لها تأثيراً أكبر في هذا الجانب.

-يمكن أيضاً تحليل كيفية استخدام التكنولوجيا بشكل أكثر فعالية لتحسين قيمة العقارات، ربما من خلال تحسين الجودة أو تقديم خدمات إضافية تعتمد على التكنولوجيا.

- تقييم تأثير التكنولوجيا على جوانب أخرى من العمليات العقارية وتطوير استراتيجيات للاستفادة القصوى من الإمكانيات التكنولوجية في هذا المجال.

- السؤال الثاني: هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تسريع عمليات الترقية العقارية في المؤسسة؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
25%	3	غير موافق
50%	6	نوعا ما
25%	3	موافق
00%	0	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 27: إجابة السؤال الثاني من المحور الثالث

25% - من المشاركين أجابوا بـ "غير موافق"، مما يشير إلى أن ربع المشاركين يرون أن التكنولوجيا لا تساهم في تسريع عمليات الترقية العقارية.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

50% - من المشاركين أجابوا بـ "نوعا ما"، مما يعني أن نصف المشاركين يرون أن التكنولوجيا قد تساهم في تسريع العمليات العقارية إلى حد ما، ولكنهم لا يشعرون بالتأثير الكامل.

25% - من المشاركين أجابوا بـ "موافق"، مما يعني أن ربع المشاركين يرون أن التكنولوجيا تساهم بشكل واضح في تسريع العمليات.

- عدم وجود أي مشارك أجاب بـ "غير موافق بشدة" أو "موافق بشدة" يعكس غياب الآراء القوية سواء الإيجابية أو السلبية حول تأثير التكنولوجيا.

هناك تباين في آراء المشاركين حول تأثير التكنولوجيا على تسريع عمليات الترقية العقارية. بينما يرى نصف المشاركين أن التكنولوجيا تساهم إلى حد ما، فإن الربع يرون أن التكنولوجيا لها تأثير إيجابي واضح، في حين يعتقد الربع الآخر أنها لا تساهم بشكل ملحوظ.

- قد تكون هناك حاجة لإجراء مزيد من التحليل لتحديد العوامل التي تؤثر على فعالية استخدام التكنولوجيا في تسريع عمليات الترقية العقارية.

- من الممكن تحسين البرامج والأدوات التكنولوجية الحالية أو توفير تدريب إضافي للموظفين لتحقيق أفضل النتائج.

- السؤال الثالث: هل تعتقد أن العملاء يرون قيمة مضافة في استخدام التكنولوجيا في العقارات المقدمة من المؤسسة

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
33,33%	4	نوعا ما
25%	3	موافق
41,66%	5	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 28: إجابة السؤال الثالث من المحور الثالث

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة «SARL Bati Pro Building»

بناءً على بيانات الجدول، يظهر أن هناك نسبة كبيرة من العملاء (حوالي 66.66%) يرون قيمة مضافة في استخدام التكنولوجيا في العقارات المقدمة من المؤسسة. هذا يعكس تبنياً واسع النطاق لفوائد التكنولوجيا في تحسين تجربة العملاء وجودة الخدمة.

مع ذلك، هناك نسبة من العملاء (حوالي 33.33%) يبدو أنهم يرون القيمة المضافة "نوعاً ما". قد يكون هذا الاعتراف بالقيمة المضافة مرتبطاً بعوامل مثل جودة التنفيذ أو قدرة التكنولوجيا على تلبية احتياجات العملاء بشكل فعال.

من الواضح أن هناك حاجة إلى توضيح وتوعية أكبر حول فوائد التكنولوجيا وكيفية استخدامها بشكل فعال لدى العملاء. يمكن للمؤسسة استغلال هذا التحليل لتحسين استخدام التكنولوجيا وتوضيح الفوائد التي تقدمها بشكل أفضل للعملاء، مما يزيد من مستوى رضاهم وولاءهم.

- السؤال الرابع: هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين تجربة العملاء؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
25%	3	نوعاً ما
58,33%	7	موافق
16,66%	2	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 29: إجابة السؤال الرابع من المحور الثالث

تحليل البيانات يظهر أن غالبية العملاء يرون بشكل إيجابي أن التكنولوجيا تساهم في تحسين تجربتهم. حيث وافق 75% من العملاء على أن التكنولوجيا تلعب دوراً مهماً في تحسين تجربتهم. هذا يعكس اعتقاداً واسع النطاق بأن التكنولوجيا توفر حلاً للعديد من التحديات التي تواجهها الشركات في تحسين تجربة العملاء.

مع ذلك، يجب ملاحظة أن هناك نسبة صغيرة من العملاء (25%) يرون القيمة المضافة للتكنولوجيا بشكل محدود "نوعاً ما". قد يكون ذلك ناتجاً عن عوامل مثل عدم فعالية بعض التقنيات المستخدمة أو عدم وضوح الفوائد التي تقدمها التكنولوجيا بالنسبة لهم.

بالمجمل، يمكن للشركة استخدام هذه النتائج لتحسين استخدام التكنولوجيا في خدمة العملاء، من خلال تقديم خدمات الدعم عبر الإنترنت بشكل أفضل، وتوفير تجارب تفاعلية أكثر، وتوجيه جهودها لتعزيز فهم العملاء لفوائد التكنولوجيا لتحسين تجربتهم بشكل عام.

- السؤال الخامس: هل تعتقد أن التكنولوجيا تساعد في جذب مستثمرين جدد؟

النسبة	التكرار	الجواب
16,66%	2	غير موافق بشدة
33,33%	4	غير موافق
25%	3	نوعاً ما
16,66%	2	موافق
8,33%	1	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 30: إجابة السؤال الخامس من المحور الثالث

من خلال تحليل البيانات، نلاحظ أن 16.66% من المشاركين غير موافقين بشدة على أن التكنولوجيا تساعد في جذب مستثمرين جدد، و33.33% غير موافقين. من ناحية أخرى، 25% من المشاركين كانوا محايدين أو نوعاً ما يعتقدون أن التكنولوجيا قد تساعد، بينما 16.66% وافقوا و8.33% وافقوا بشدة على أنها تساعد.

يمكن ملاحظة أن الأغلبية، أي 50% من المشاركين، لا يعتقدون أن التكنولوجيا تساعد في جذب مستثمرين جدد. في المقابل، 25% من المشاركين كانوا محايدين، و25% يعتقدون أن التكنولوجيا قد تساعد في جذب المستثمرين.

هذا يشير إلى وجود انقسام واضح في الآراء بين المشاركين، حيث تكون النسبة الأكبر ميالة إلى عدم الاعتقاد بقدرة التكنولوجيا على جذب مستثمرين جدد. يمكن استنتاج أن التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة لا تعتبر عاملاً

حاسماً في جذب مستثمرين جدد من وجهة نظر الأغلبية. قد يعود هذا إلى أن المؤسسة نفسها تُعتبر مستثمراً وتعتمد على التطور والتقدم في الأشغال باستخدام التكنولوجيا بدلاً من جذب مستثمرين خارجيين.

قد يكون من المفيد للشركة أن تستمر في تحسين التكنولوجيا لتعزيز كفاءتها وتطوير أعمالها، مع التأكيد على أن استراتيجيات جذب المستثمرين قد تحتاج إلى مقاربات مختلفة تعتمد على عوامل أخرى تتجاوز استخدام التكنولوجيا.

حيث أن التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة تساعد على التطور والتقدم في الأشغال وليس استدعاء المستثمرين لأن المؤسسة بدورها تعتبر مستثمراً

- السؤال السادس: هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين إدارة المشاريع العقارية؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
41,66%	5	نوعاً ما
50%	6	موافق
8,33%	1	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 31: إجابة السؤال السادس من المحور الثالث

تحليل البيانات يظهر أن هناك توجهاً إيجابياً نحو قبول التكنولوجيا كعامل مساهم في تحسين إدارة المشاريع العقارية حيث وافق نصف العملاء تقريباً (50%) على أن التكنولوجيا تساهم في تحسين الإدارة بشكل عام، بينما وافق أكثر من ثلثي العملاء (41.66%) بأنها تساهم "نوعاً ما". هذا الاعتقاد يشير إلى أن معظم العملاء يرون أن الاعتماد على التكنولوجيا يمكن أن يكون له تأثير إيجابي على سيرورة المشاريع وتحسين الإدارة

من الجانب الآخر، تظهر النتائج أن هناك نسبة صغيرة (8.33%) من العملاء يرون تأثيراً إيجابياً بشكل كبير من التكنولوجيا على الإدارة، وهذا يشير إلى وجود بعض الشكوك أو عدم اليقين في هذه الفوائد.

بناءً على هذه النتائج، يمكن استنتاج أن التكنولوجيا تلعب دورًا هامًا في تحسين إدارة المشاريع العقارية، ويمكن للشركات استخدام هذا الإدراك لتطوير وتحسين خدماتها وتسييرها بشكل يلبي توقعات العملاء بشكل أفضل. و تعزيز التواصل مع العملاء لفهم احتياجاتهم وتوجيه استخدام التكنولوجيا بشكل يلبي توقعاتهم يمكن أن يكون أيضًا عاملاً مهمًا في تحسين تجربة العملاء وزيادة رضاهم.

- السؤال السابع: هل تعتقد أن استخدام التكنولوجيا يساعد في تقليل الأخطاء في المشاريع العقارية؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
25%	3	نوعاً ما
33,33%	4	موافق
41,66%	5	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 32: إجابة السؤال السابع من المحور الثالث

تحليل البيانات المتعلقة بالسؤال "هل تعتقد أن استخدام التكنولوجيا يساعد في تقليل الأخطاء في المشاريع العقارية؟" يظهر أنه لم يعبر أي من المشاركين عن عدم موافقتهم الشديدة أو عدم موافقتهم، بينما 25% من المشاركين كانوا محايدين أو نوعاً ما يعتقدون أن التكنولوجيا قد تساعد في تقليل الأخطاء. بالمقابل، 33.33% يعتقدون أن التكنولوجيا تساعد في تقليل الأخطاء و41.66% يعتقدون بشدة أنها تساعد في ذلك.

من هذه البيانات، يتضح أن غالبية المشاركين (75%) يعتقدون أن استخدام التكنولوجيا يساعد في تقليل الأخطاء في المشاريع العقارية، حيث 33.33% وافقوا و41.66% وافقوا بشدة على هذا الطرح. بالإضافة إلى ذلك، 25% كانوا محايدين أو نوعاً ما يعتقدون بوجود تأثير إيجابي للتكنولوجيا في هذا السياق.

هذا يشير إلى أن هناك توافقاً واسعاً بين المشاركين حول الفوائد الكبيرة لاستخدام التكنولوجيا في تقليل الأخطاء ضمن المشاريع العقارية. يمكن أن يكون هذا بسبب القدرة على تحسين دقة البيانات، وتسهيل عمليات المتابعة والمراقبة، وتقليل التدخل البشري الذي قد يكون عرضة للأخطاء.

بناءً على هذه النتائج، يمكن للشركة أن تستفيد من تعزيز وتطوير استخدام التكنولوجيا في مختلف جوانب المشاريع العقارية لزيادة الكفاءة وتقليل الأخطاء، مما يعزز الجودة العامة للمشاريع ويوفر الوقت والموارد.

- السؤال الثامن: هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين جودة التصاميم المعمارية ؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
16,66%	2	نوعاً ما
50%	6	موافق
41,66%	5	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 33: إجابة السؤال الثامن من المحور الثالث

لم يعبر أي من المشاركين عن عدم موافقتهم الشديدة أو عدم موافقتهم، بينما 16.66% من المشاركين (2 من أصل 12) كانوا محايدين أو نوعاً ما يعتقدون أن التكنولوجيا تساهم في تحسين جودة التصاميم المعمارية. بالمقابل، 50% من المشاركين (6 من أصل 12) يعتقدون أن التكنولوجيا تساهم في تحسين جودة التصاميم، و 41.66% (5 من أصل 12) يعتقدون بشدة أنها تساهم في ذلك.

هذه البيانات تظهر أن الأغلبية العظمى من المشاركين (91.66%) يعتقدون أن التكنولوجيا تساهم في تحسين جودة التصاميم المعمارية، حيث وافق 50% منهم ووافق بشدة 41.66% على هذا الطرح. بالإضافة إلى ذلك، 16.66% كانوا محايدين أو نوعاً ما يعتقدون بوجود تأثير إيجابي للتكنولوجيا في هذا السياق.

تشير هذه النتائج إلى أن هناك توافقاً واسعاً بين المشاركين حول الفوائد الكبيرة لاستخدام التكنولوجيا في تحسين جودة التصاميم المعمارية. يمكن أن يكون هذا بسبب الأدوات التكنولوجية المتقدمة التي تتيح دقة أكبر في التصميم، وتجربة مستخدم محسنة، وقدرات تحليل وتصور محسنة.

بناءً على هذه النتائج، يمكن للشركة أن تستفيد من تعزيز وتطوير استخدام التكنولوجيا في مختلف جوانب التصميم المعمارية لتحسين الجودة، مما يعزز من رضا العملاء ويزيد من كفاءة وفعالية العمليات التصميمية.

- السؤال التاسع: هل تعتقد أن التكنولوجيا تساعد في تحسين خدمات ما بعد البيع؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
8,33%	1	غير موافق
50%	6	نوعاً ما
25%	3	موافق
16,66%	2	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 34: إجابة السؤال التاسع من المحور الثالث

تحليل البيانات المتعلقة بالسؤال "هل تعتقد أن التكنولوجيا تساعد في تحسين خدمات ما بعد البيع؟"

يظهر أن 0% من المشاركين غير موافقين بشدة، و8.33% من المشاركين (1 من أصل 12) غير موافقين. بينما 50% من المشاركين (6 من أصل 12) كانوا محايدين أو نوعاً ما يعتقدون أن التكنولوجيا قد تساعد في تحسين خدمات ما بعد البيع. بالمقابل، 25% من المشاركين (3 من أصل 12) يعتقدون أن التكنولوجيا تساعد في تحسين هذه الخدمات، و16.66% (2 من أصل 12) يعتقدون بشدة أنها تساعد في ذلك.

هذه البيانات تشير إلى أن غالبية المشاركين (91.66%) يرون أن التكنولوجيا تساهم، بدرجات متفاوتة، في تحسين خدمات ما بعد البيع، حيث كان 50% منهم محايدين أو نوعاً ما يعتقدون بوجود تأثير إيجابي، و41.66% يعتقدون بوضوح بفعالية التكنولوجيا في هذا السياق (25% موافق، و16.66% موافق بشدة).

- السؤال العاشر: هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تعزيز التعاون بين فرق العمل المختلفة؟

النسبة	التكرار	الجواب
00%	0	غير موافق بشدة
00%	0	غير موافق
33,33%	4	نوعاً ما
50%	6	موافق
16,66%	2	موافق بشدة
100%	12	المجموع

- الجدول رقم 35: إجابة السؤال العاشر من المحور الثالث

التوزيع النسبي يظهر أن 16.66% من الأشخاص يوافقون بشدة على أن التكنولوجيا تساهم في تعزيز التعاون بين فرق العمل المختلفة، بينما يعتقد 50% أنها تساهم بشكل عام. ومع ذلك، 33.33% يرون أنها تساهم "نوعاً ما" فقط، في حين لا يوجد أي شخص يعارض بشدة هذا الرأي.

يمكن استنتاج أن هناك نسبة كبيرة من الأشخاص يرون أن التكنولوجيا تلعب دوراً مهماً في تعزيز التعاون بين فرق العمل المختلفة، سواء بشكل جزئي أو كلي. ومع ذلك، هناك أيضاً نسبة صغيرة من الأشخاص لديهم شكوك أو لا يرون هذا التأثير بوضوح.

التحليل يعكس التحول الحديث في مفهوم التعاون والعمل الجماعي نتيجة التقدم التكنولوجي. فالتكنولوجيا، مثل تطبيقات الاتصالات والتعاون عبر الإنترنت، تقدم وسائل فعالة لتحقيق التواصل وتبادل المعرفة بين أفراد الفرق، مما يعزز التعاون ويسهم في تحقيق الأهداف المشتركة.

خلاصة الفصل:

في الفصل الحالي، قمنا بدراسة الجانب التطبيقي لمؤسسة الترقية العقارية SARL Bati Pro Building وتحليل البيانات المستمدة من استبيانات الموظفين. شملت الدراسة مجموعة من المحاور الرئيسية التي تسلط الضوء على السمات الديموغرافية للعينة، المستوى الوظيفي، المؤهل العلمي، عدد سنوات الخبرة، وأثر التطورات التكنولوجية على عمل المؤسسة.

أظهرت البيانات المتعلقة بتوزيع الجنس أن غالبية العينة من الذكور، بنسبة 75%، بينما تشكل النساء نسبة 25%، مما يشير إلى هيمنة الذكور في مؤسسة الترقية العقارية. هذا التوزيع يعكس الثقافة السائدة في مجال البناء والعقار حيث تعتبر نسبة الرجال أعلى عادة في هذه الصناعات.

عند تحليل المستوى الوظيفي، تبين أن هناك تنوعاً في الأدوار الوظيفية داخل المؤسسة. تشمل العينة موظفين إداريين بنسبة 33.33%، محاسبين بنسبة 8.33%، ومهندسين ومدراء مصالح بنسبة 16.66% لكل منهما. تبرز هذه النتائج وجود هيكل تنظيمي متكامل يتضمن مختلف الأدوار الوظيفية الضرورية لنجاح المؤسسة في أداء مهامها. بالنسبة للعمر، أظهرت النتائج أن الفئة العمرية بين 20 و29 سنة تشكل 41.66% من العينة، بينما تشكل الفئة بين 30 و39 سنة نسبة 33.33%. تعكس هذه البيانات وجود شريحة عمرية شابة تساهم في دفع عجلة العمل داخل المؤسسة، مع تواجد ملحوظ لفئة أكثر نضجاً تتمتع بخبرة عملية أكبر.

عند النظر إلى المؤهل العلمي، تبين أن 75% من الموظفين حاصلين على شهادات جامعية، و8.33% منهم حاصلين على دراسات عليا. تعكس هذه النتائج مستوى تعليمي عالي لدى موظفي المؤسسة، مما يعزز من كفاءة الأداء والجودة في تنفيذ المشاريع.

من حيث سنوات الخبرة، أظهرت البيانات أن 50% من الموظفين لديهم خبرة تتراوح بين 6 إلى 10 سنوات، بينما 33.33% لديهم أقل من 6 سنوات من الخبرة. تعكس هذه النتائج توازناً بين الموظفين ذوي الخبرة المتوسطة والموظفين الجدد، مما يعزز من ديناميكية العمل داخل المؤسسة.

فيما يتعلق بالتحليل الاستراتيجي للتطورات التكنولوجية، أظهرت النتائج أن هناك اعتماد كبير على التكنولوجيا في العمليات اليومية داخل المؤسسة. أكدت الغالبية العظمى من الموظفين أن استخدام التكنولوجيا الحديثة يلعب دوراً حيوياً في تحسين الأداء وزيادة الكفاءة. مع ذلك، أشارت بعض الردود إلى وجود تحديات تتعلق بتبني التكنولوجيا بشكل كامل، مما يتطلب استراتيجيات تدريبية مكثفة لتحسين مهارات الموظفين في هذا المجال.

تبين أن المؤسسة تتبنى استراتيجيات تكنولوجية فعالة لمواكبة التطورات، مما يعكس وعي الإدارة بأهمية التكنولوجيا في تحسين جودة العمل وزيادة الإنتاجية. ومع ذلك، أظهرت البيانات أن هناك حاجة مستمرة لمتابعة الابتكارات التكنولوجية وتبنيها بشكل أسرع لمواجهة التحديات المستقبلية. هذا يتطلب استثمارات مستمرة في التدريب وتطوير البنية التحتية التكنولوجية.

فيما يخص الترقية العقارية، أظهرت النتائج أن التكنولوجيا تلعب دورًا مهمًا في زيادة قيمة العقارات التي تروج لها المؤسسة. وأكدت غالبية العينة أن استخدام التكنولوجيا يساعد في تسريع عمليات الترقية وتحسين جودة المشاريع، مما يزيد من رضا العملاء ويجذب مستثمرين جدد. هذا يدل على أن التكنولوجيا ليست فقط أداة لتحسين الكفاءة الداخلية، بل هي أيضًا عنصر استراتيجي لزيادة التنافسية في السوق العقاري.

باختصار، توضح هذه الدراسة أن مؤسسة SARL Bati Pro Building تمتلك قاعدة قوية من الموظفين المتعلمين وذوي الخبرة، وأنها تعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا لتحسين عملياتها. مع ذلك، تبرز الحاجة إلى تحسين استراتيجيات التدريب والدعم الفني للتغلب على التحديات المرتبطة بتبني التكنولوجيا بشكل كامل. تلعب التكنولوجيا دورًا حاسمًا في تعزيز القيمة التنافسية للمؤسسة وزيادة رضا العملاء، مما يشير إلى ضرورة الاستمرار في الاستثمار في هذا المجال لتحقيق النمو المستدام.

خاتمة

عامّة

تعد الترقية العقارية من أهم القطاعات الاقتصادية التي تشهد تطورًا مستمرًا وتحديات متعددة، تتطلب استراتيجيات متكاملة وتوظيفًا فعالًا للتكنولوجيا الحديثة. خلال هذه المذكرة، تم تقديم دراسة شاملة تغطي جوانب متعددة من الترقية العقارية، بدءًا من الإطار المفاهيمي والتكنولوجي وصولاً إلى التطبيقات العملية داخل شركة "SARL Bati Pro Building".

في الفصل الأول، تم التركيز على الإطار المفاهيمي للتكنولوجيا والترقية العقارية. تناول المبحث الأول التحليل الاستراتيجي للفرص والتحديات، حيث تم تقديم مدخل للتحليل الاستراتيجي في الترقية العقارية من خلال دراسة السوق والطلب وتحليل العقارات المتاحة وتقييم الجدوى الاقتصادية وتحليل المخاطر. كما تم التركيز على تحليل البنية التحتية والخدمات العامة التي تشكل أساسًا هامًا لأي مشروع عقاري ناجح.

في المطلب الثاني من المبحث الأول، تم تحليل الفرص والتحديات التي تواجه قطاع الترقية العقارية. من خلال دراسة نمو السوق والتكنولوجيا والتنوع في المشاريع العقارية، تم التوصل إلى أن هناك فرصًا كبيرة للنمو والتوسع، سواء في الترقية العقارية العامة أو الخاصة. ومع ذلك، تواجه المشاريع العقارية تحديات كبيرة تتعلق بالتشريعات والقوانين، التمويل، والتقلبات الاقتصادية، مما يتطلب وضع استراتيجيات فعالة للتغلب على هذه التحديات.

المبحث الثاني من هذا الفصل تناول دور التكنولوجيا في تسير الترقية العقارية، حيث تم استعراض دور التسويق الإلكتروني ومنصات العقارات الرقمية والواقع الافتراضي والجولات الافتراضية في تحسين عمليات التسويق والتفاعل مع العملاء. كما تم مناقشة نظم إدارة المعلومات العقارية وتطبيقات الدفع الإلكتروني ونظم إدارة العقود الذكية، التي تسهم في زيادة كفاءة العمليات وتقليل المخاطر. التكنولوجيا البيئية أيضًا كانت محورًا هامًا، حيث تسهم في تحسين الاستدامة البيئية للمشاريع العقارية.

المطلب الثاني من المبحث الثاني تناول آليات تمويل نشاطات الترقية العقارية، من التمويل البنكي إلى الشراكات والتحالفات، الاستثمار المباشر، صناديق الاستثمار العقاري، والتمويل الحكومي. تم تحليل كل من هذه الآليات وتقديم رؤية شاملة حول كيفية استغلالها لتمويل المشاريع العقارية بفعالية.

الفصل الثاني تطرق إلى الجانب التطبيقي من الدراسة من خلال دراسة حالة شركة "SARL Bati Pro Building". في مقدمة هذا الفصل، تم تقديم نشأة الشركة وتوضيح مهامها وأهدافها. شركة "SARL Bati Pro Building" تعد

نموذجًا عمليًا لكيفية تطبيق النظريات والمفاهيم التي تمت مناقشتها في الفصل الأول على أرض الواقع. تم تعريف الشركة وشرح مهامها التي تشمل تطوير المشاريع العقارية، إدارة العمليات، والتسويق.

المطلب الثاني تناول الهيكل التنظيمي للشركة، حيث تم شرح الهيكل التنظيمي بشكل مفصل وتوضيح دور كل قسم داخل الشركة. المطلب الثالث تناول المصالح المختلفة داخل الشركة، مثل المصلحة التجارية، مصلحة البناء، ومصلحة إدارة الموارد البشرية. تم تقديم نظرة شاملة على كيفية إدارة هذه المصالح وتنسيقها لتحقيق الأهداف المشتركة للشركة.

إنجاز مشروع عقاري كان محورًا هامًا في هذا المطلب، حيث تم توضيح الخطوات المتبعة لإنجاز مشروع ناجح، بدءًا من التخطيط والتصميم إلى التنفيذ والتسويق. الخلاصة العامة لإنجاز المشاريع التجارية قدمت رؤية شاملة حول الديناميكيات التي تؤثر على نجاح المشاريع العقارية.

المبحث الثاني من هذا الفصل تناول تحليل نتائج الدراسة، حيث تم استعراض الجانب المنهجي للدراسة وعرض وتحليل البيانات التي تم جمعها. هذا التحليل ساهم في تقديم رؤية عميقة حول الأداء الفعلي للشركة وكيفية تطبيق النظريات والمفاهيم التي تمت مناقشتها في الفصل الأول على أرض الواقع.

من خلال هذه الدراسة، تم التوصل إلى أن التكنولوجيا تلعب دورًا حيويًا في تطوير قطاع الترقية العقارية، حيث توفر الأدوات والآليات التي تساهم في تحسين الكفاءة وزيادة الإنتاجية. إلا أن استغلال هذه التكنولوجيا يتطلب فهماً عميقاً للسوق والمخاطر المرتبطة به، بالإضافة إلى وضع استراتيجيات فعالة للتغلب على التحديات التي تواجه القطاع.

التكنولوجيا الحديثة، مثل التسويق الإلكتروني، منصات العقارات الرقمية، الواقع الافتراضي، ونظم إدارة العقود الذكية، توفر فرصًا كبيرة لتحسين عمليات التسويق والإدارة في القطاع العقاري. إلا أن هذه الفرص تأتي مع تحديات تتعلق بالتمويل، التشريعات، والتقلبات الاقتصادية، مما يستدعي وضع استراتيجيات مدروسة للتغلب عليها.

دراسة حالة شركة "SARL Bati Pro Building" قدمت مثلاً عملياً على كيفية تطبيق هذه النظريات والمفاهيم في الواقع. من خلال تحليل هيكلها التنظيمي ومصالحها المختلفة، تبين أن التنسيق الفعال بين هذه المصالح يعد عنصراً أساسياً لنجاح المشاريع العقارية.

في الختام، أمل أن تكون هذه الدراسة قد قدمت إضافة قيمة للباحثين والمهتمين بمجال الترقية العقارية، وأن تسهم في تطوير هذا القطاع الحيوي بطريقة مستدامة وفعالة. التحليل الشامل للفرص والتحديات ودور التكنولوجيا في الترقية العقارية يوفر رؤى قيمة يمكن أن توجه الممارسين والمستثمرين في هذا القطاع نحو تحقيق النجاح والتميز.

أولاً: نتائج الدراسة النظرية:

تتمثل نتائج الدراسة النظرية في النقاط التالية :

- التطورات التكنولوجية تلعب دوراً حيوياً في مجال الترقية العقارية، حيث تؤثر بشكل كبير على جميع جوانب العمليات العقارية، بدءاً من التصميم والبناء وصولاً إلى الإدارة والتسويق.
- تركز التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية على مجموعة من المبادئ المهمة حيث يؤدي تطبيقها الفعلي و الصحيح لتحقيق القدرة التنافسية و التميز.
- الترقية العقارية يمكن أن تساهم في تقليل الفجوة بين المناطق المتقدمة والمناطق الأقل نمواً من خلال توزيع التنمية بشكل متوازن.
- تتيح تقنيات الواقع الافتراضي للمعنيين بالمشروع استعراض التصاميم ثلاثية الأبعاد والتفاعل معها قبل بدء البناء. هذا يساعد في اكتشاف الأخطاء المحتملة وإجراء التعديلات اللازمة مبكراً.
- إدارة المشاريع الرقمية في الترقية العقارية تتطلب تحولاً في الثقافة التنظيمية واعتماد التقنيات الحديثة بشكل استراتيجي. مع التبني المناسب، يمكن أن تحقق فوائد كبيرة في الكفاءة والجودة والإدارة العامة للمشاريع العقارية.
- التكنولوجيا البيئية في الترقية العقارية تهدف إلى تحسين الاستدامة وتقليل الأثر البيئي للمشاريع العقارية من خلال استخدام تقنيات وحلول مبتكرة. هذه التكنولوجيا تعزز الكفاءة في استخدام الموارد، وتساهم في الحد من التلوث، وتخلق بيئة معيشية أكثر صحة وأماناً. إليك بعض المفاهيم والأفكار حول تطبيق التكنولوجيا البيئية في الترقية العقارية.

- التمويل في الترقية العقارية أمر حيوي، حيث يلعب دورًا كبيرًا في نجاح المشاريع العقارية. يُستخدم التمويل لتوفير رأس المال اللازم للمشاريع، وتحسين السيولة، وتقليل المخاطر المالية، وتسريع عمليات البناء. كما يُمكن للتمويل دعم الابتكار والتكنولوجيا في المشاريع.

ثانياً : النتائج التطبيقية :

بعد إسقاط الدراسة النظرية على واقع مؤسسة **sarl Bati Pro Building** توصلنا إلى مجموعة من النتائج الميدانية يمكننا إستعراضها على النحو التالي:

تقوم مؤسسة **sarl Bati Pro Building** بتطبيق عدة مناهج لمختلف التطورات التكنولوجية التي تساعدها في تبني الفرص و مواجهة مختلف التحديات و هذا ما أهلها لدخول السوق العقاري و النجاح فيه و هو مايعتبر دليل على سعي الشركة لتبني التكنولوجيا كأداة للريادة.

كما ساهم تركيز **sarl bati pro building** على التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية في تحقيق تحسن نسبي في مؤشرات التنافسية، مما ساعدها على اكتساب الفرص ومواجهة التحديات. ساهمت زيادة القدرة التنافسية للشركة في اكتساب المزيد من الخبرة في المجال، مما أدى إلى زيادة معدل الدخل للشركة ونتج عنه فتح عدة فروع إنتاجية و عقارية، تساعدها على بلوغ الأهداف

ثالثاً : إختبار صحة الفرضيات:

بالنسبة للفرضيات التي تم إقتراحها في بداية الدراسة النظرية و التطبيقية لدراستنا تمثلت في

أربع فرضيات و سيتم التطرق إلى النتائج التالية:

1. إختبار صحة الفرضية الأولى:

بناءً على النتائج التي تحصلنا عليها، يمكن اختبار صحة الفرضية التي تفيد بأن "التطورات التكنولوجية تساهم بشكل كبير في تحسين كفاءة وإنتاجية عمليات الترقية العقارية". باستخدام تحليل البيانات، يتضح أن هناك تقييمات متباينة حول ما إذا كانت التطورات التكنولوجية تُحسن بشكل كبير كفاءة وإنتاجية عمليات الترقية العقارية، ولكن الإجماع على استخدام التقنيات الحديثة مثل الواقع الافتراضي، والتكنولوجيا البيئية، والذكاء الاصطناعي بمختلف برامج الحاسوب في عمليات الترقية العقارية، والاعتماد على استراتيجيات التسويق المبتكرة التي تساهم في تحسين الوصول إلى العملاء وزيادة رضاهم، وزيادة رضا العملاء عن المشاريع المنجزة باستخدام التكنولوجيا الحديثة، ووجود بيئة عمل تدعم التعاون والعمل الجماعي بين الفرق المختلفة باستخدام الأدوات التكنولوجية، يمكن اعتبار هذه العوامل داعمة لصحة الفرضية.

بالتالي، يمكن تقديم فرضية مؤيدة تفيد بأن "التطورات التكنولوجية تساهم بشكل كبير في تحسين كفاءة وإنتاجية عمليات الترقية العقارية"، على الرغم من وجود بعض التحديات في بعض المجالات لكن هذا لا يعيق تطور سيرورة التقدم في تحسين المشاريع العقارية.

2. إختبار صحة الفرضية الثانية:

بناءً على النتائج التي تحصلنا عليها يمكن اختيار صحة الفرضية التي تفيد بأن "التقنيات الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء تساهم بشكل كبير في توفير فرص جديدة للابتكار في تصميم وبناء المشاريع العقارية". باستخدام تحليل البيانات، يتضح أن هناك تقييمات متباينة حول إعتقاد هذا التأكيد على قدرة هذه التقنيات على تحسين عمليات التصميم والبناء بطرق مبتكرة وفعالة.

الذكاء الاصطناعي: يمكن للذكاء الاصطناعي تحليل البيانات الضخمة بسرعة وفعالية، وتحديد الاتجاهات والتوجهات في صناعة الترقية العقارية. يمكن استخدامه في تحسين تخطيط المشاريع، وتحليل السوق، وتحسين عمليات البناء وإدارتها.

إنترنت الأشياء: من خلال ربط الأجهزة والمعدات بشبكة الإنترنت، يمكن لإنترنت الأشياء توفير بيانات دقيقة وفورية حول حالة المباني والمنشآت العقارية. يمكن استخدام هذه البيانات لتحسين كفاءة استهلاك الطاقة، وتحديد احتياجات الصيانة، وتحسين جودة الحياة داخل المباني.

بناءً على ذلك، يمكن القول بأن التقنيات الحديثة تمثل عاملاً حاسماً في تعزيز إمكانية الابتكار في صناعة الترقية العقارية، وتحسين كفاءة العمليات وإنتاجيتها بشكل شامل

3. إختبار صحة الفرضية الثالثة:

بناءً على النتائج التي تم الحصول عليها، يمكن تأكيد الفرضية الفرعية التي تفيد بأن "التطورات التكنولوجية تساهم في زيادة الشفافية في السوق العقاري، مما يسهل على المستثمرين اتخاذ قرارات مستنيرة".

يُظهر التحليل الذي أجريناه استناداً إلى البيانات المتاحة أن التطورات التكنولوجية تلعب دوراً كبيراً في زيادة الشفافية في السوق العقارية. فالتقنيات الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء تمكن من جمع وتحليل

البيانات بشكل أسرع وأدق، مما يسهل على المستثمرين فهم السوق واتخاذ قراراتهم بناءً على معلومات دقيقة وشفافة. علاوة على ذلك، يمكن أن تقدم التقنيات الحديثة أدوات تفاعلية ومنصات تسويقية تسهل على المستثمرين الوصول إلى المعلومات وفهمها بشكل أفضل، مما يعزز من قدرتهم على اتخاذ قرارات مستنيرة. بناءً على ذلك، يمكن القول بثقة بأن التطورات التكنولوجية تسهم بشكل كبير في زيادة الشفافية في السوق العقارية وتسهيل عملية اتخاذ القرارات للمستثمرين.

4. اختبار صحة الفرضية الرابعة:

بناءً على النتائج التي تم الحصول عليها، يمكن تأكيد أن "الشركات العقارية تواجه تحديات تنظيمية وقانونية تتعلق بتطبيق التقنيات الجديدة، مما يؤثر على سرعة تبني هذه التقنيات". يمكن تأكيد أن الشركات العقارية تواجه تحديات تنظيمية وقانونية تتعلق بتطبيق التقنيات الجديدة، وهذا يؤثر على سرعة تبني هذه التقنيات. تشمل التحديات المحتملة على سبيل المثال على تعقيدات في القوانين المحلية أو الدولية، والتحديات التي تنشأ نتيجة لعدم وضوح اللوائح المتعلقة بالتقنيات الجديدة، والتحديات التي تنشأ من الحاجة إلى تحديث أو تعديل القوانين القائمة لتكون متلائمة مع الابتكارات التكنولوجية الجديدة. وبالتالي، يمكن الاعتماد على هذه البيانات لتأكيد أن التقنيات الجديدة تواجه تحديات تنظيمية وقانونية تؤثر على سرعة تبنيها من قبل الشركات العقارية.

رابعاً: التوصيات:

بحسب ما تم توصل إليه من استنتاجات نتقدم بعدد من التوصيات التي نراها ضرورية لتحقيق

القدرة التنافسية للمؤسسة العقارية بما يتماشى مع التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية من جهة الفرص والتحديات:

- يمكن للمؤسسة استكشاف فرص تطوير وتحسين مشاريع عقارية جديدة بإدراج مزايا جديدة تابعة للتطورات التكنولوجية و الذكاء الصناعي لزيادة التميز التنافسي والتميز في السوق العقارية .
- استكشاف واعتماد استراتيجيات تسويق مبتكرة وفعالة في مجال الترقية العقارية، تركيزاً على التطورات التكنولوجية، مثل الإعلانات الإلكترونية، وتحسين استخدامها لجذب المزيد من العملاء وتلبية احتياجات السوق المتغيرة.
- تعزيز التواصل مع العملاء وفهم احتياجاتهم بشكل أفضل عن طريق تقديم خدمات عالية الجودة تلبي توقعاتهم بشكل مستمر.
- توجيه جهود إضافية نحو تعزيز برامج التدريب والتحفيز للموظفين، لضمان فهمهم الكامل لأهمية مواكبة التطور في المجال العقاري ولزيادة مساهمتهم الفعالة في تحسين العمليات.

- تطوير إطار عمل متقدم لتقييم واختيار تقنيات تكنولوجيا العقارات وفقاً لمعايير الكفاءة والتكامل، لضمان تحسين فعالية العمليات العقارية وتعزيز تجربة العملاء.
- تحسين وتطوير نظام الرقابة والمراقبة في مجال تكنولوجيا العقارات لضمان تطبيقه بشكل فعال، مما يساهم في ضمان جودة المنتجات والخدمات.
- استخدام النتائج الإيجابية كمدخل لتحديد الأولويات في تخطيط العمليات المستقبلية في قطاع العقارات، وتحديد الفرص لتحسين جودة الخدمات العقارية وزيادة القدرة التنافسية.
- ينبغي على المؤسسة في قطاع العقارات تطوير برامج تدريب وتحفيز مخصصة لتعزيز مشاركة الموظفين وتحفيزهم على التميز في أدائهم والابتكار في عملهم، وذلك لتعزيز كفاءة العمل ورفع مستوى الخدمات المقدمة في القطاع العقاري.
- يجب على المؤسسة في تعزيز بيئة عملية تشجع على الابتكار والتعاون بين الموظفين، وذلك من خلال تنفيذ مبادرات وبرامج تعزيز الروح المعنوية ورفع مستوى الإنتاجية، مما يساهم في تحسين جودة الخدمات وزيادة رضا العملاء.
- ينبغي على المؤسسة تطوير استراتيجيات لتحسين التنافسية والريادة، وذلك من خلال تحسين كفاءة العمليات وتقليل التكاليف دون التأثير على الجودة، مما يساعد في تعزيز موقعها التنافسي في السوق.

خامساً: آفاق الدراسة:

يمكن إقتراح بعض العنواين في هذا المجال كما يلي:

1. تحليل الاتجاهات التكنولوجية في صناعة الترقية العقارية: الفرص والتحديات
2. التقنيات المبتكرة في الترقية العقارية: تقييم الفرص والتحديات
3. الابتكار التكنولوجي في قطاع الترقية العقارية: تحليل السيناريوهات المستقبلية
4. آفاق التكنولوجيا في تطوير العقارات: استعراض الفرص والتحديات

قائمة

المراجع

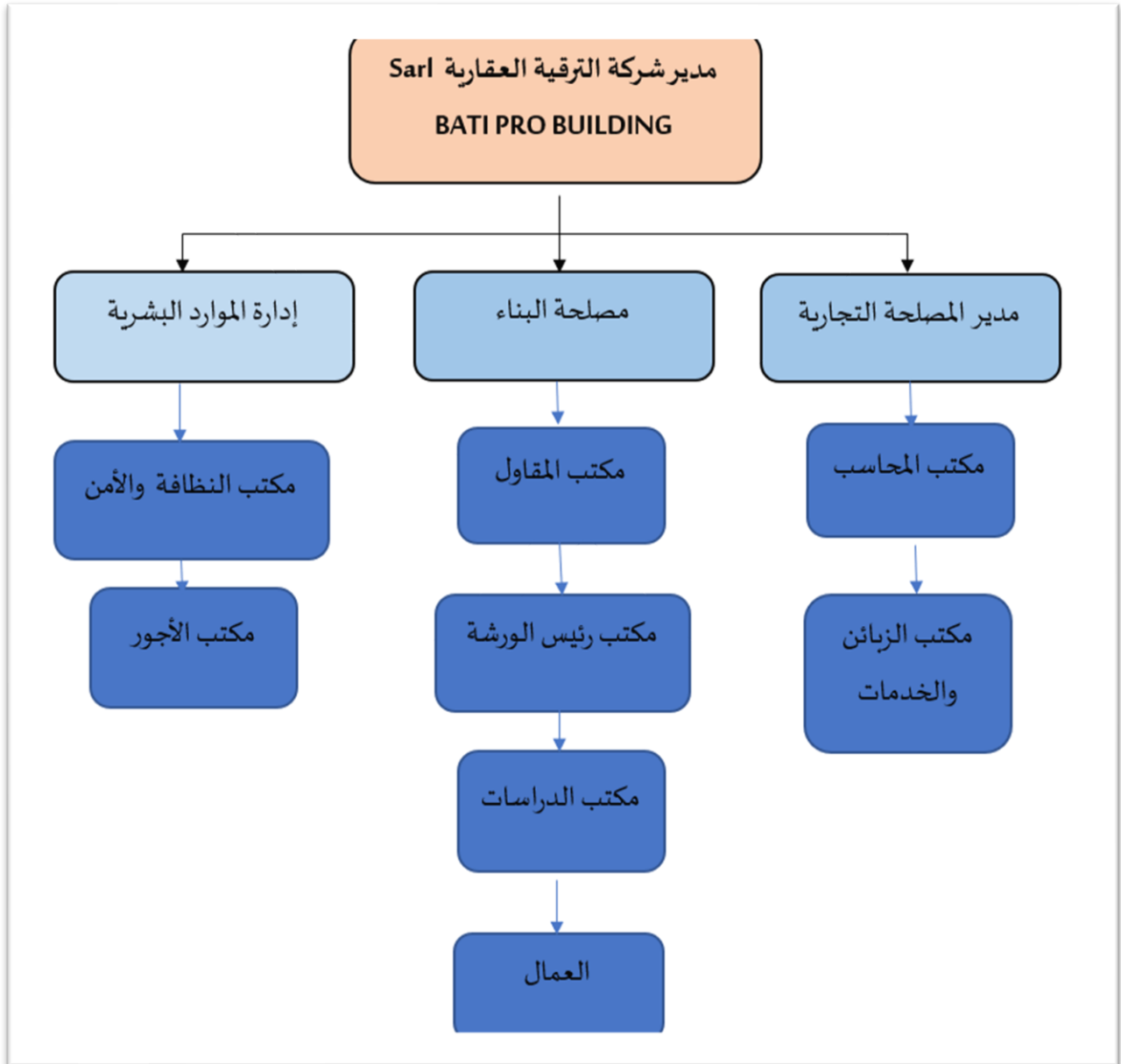
- Keneth D.ROSEN ..الاستثمارات العقارية ست طرق اساسه لتحقيق ثروة من تجارة العقارات. مؤسسة محمد بن راشد ال مكتوم.
- kenneth D.rosen (2008). الاستثمارات العقارية ست طرق لتحقيق ثروة من تجارة العقارات. عائشة حمدي، المترجمون) hoboken, NJ, USA: wiley.
- sarl bati pro building (2022). الهيكل التنظيمي.
- Zeina Al Aswad (23 ديسمبر, 2023). تأثير التكنولوجيا الحديثة على تحول السوق العقاري المصري. تم الاسترداد من تم إطلاعاه في 2024-05-22 :top development <https://topdevelopmenteg.com>
- أ. د. بوبكر بوخريسة.. ((2016)). أ. د. بوبكر بوخريسة, & مركز الكتاب الاكاديمي.. تسيير و تديير الموارد البشرية. مركز الكتاب الأكاديمي.
- الدراسات الأكاديمية حول التمويل الجماعي. (بلا تاريخ). RealtyMogul و Fundrise.
- الزهرة, قرش, & عبد القادر (مشرف) خالدي. (2016). أثر إعادة هندسة العمليات على الالتزام التنظيمي في المؤسسة العمومية الاقتصادية.
- النوعي أحمد. (07 04, 2019). مجلة افاق علمية. الترقية العقارية في التشريع الجزائري، 237-240. الاغواط: جامعة عمار ثليجي.
- بوسته أيمن. (2016 2017). الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن في التشريع الجزائري. جامعة محمد خيضر بسكرة كلية الحقوق، صفحة 26.

- بوعلاق إيمان. (2021). محاضرات في ادارة الموارد البشرية. تبسة.
- تقنية الجولات الافتراضية. (2023). تم الاسترداد من smart valley 360: <https://smartvalley360.com/> تم إطلاعاه في 2024-05-12
- ريف كنزة. (09 سبتمبر, 2021). الترقية العقارية و دورها في تحقيق برامج الصيغ. مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر، صفحة 16.
- عربي باي يزيد ، النظام القانوني للترقية العقارية في الجزائر ر، ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة ، كلية الحقوق - ، قسم العلوم السياسية، 2009 - 2010 ، ص 15 ، 16
- سامي هابيل. (2024). التقلبات الاقتصادية. تم الاسترداد من الموسوعة العربية <https://arab-ency.com.sy/ency/overview/> : تم إطلاعاه في 2024-05-18
- سهام خوجة. (2017). التسويق في المؤسسة العقارية. تأليف مجلة العلوم الانسانية (صفحة 77). قسنطينة: كلية العلوم الاقتصادية.
- فايزة، ق. ف. & قاصدي فيروز. (2021). دور عقد البناء والتشغيل والتحويل في إنجاز مشاريع البنية التحتية للطاقات المتجددة. Assiut University Bulletin for Environmental Researches, 1-19.
- ق. ف. & قاصدي فيروز فايزة. (2021). دور عقد البناء والتشغيل والتحويل في إنجاز مشاريع البنية التحتية للطاقات المتجددة.
- محمد تقي عثمانى.. An Introduction to Islamic Finance كتب ومقالات حول التمويل الإسلامي.
- ويليام ب. برولي وجيفري دي. فيشر.. Investment & Real Estate Finance القروض العقارية التقليدية.

قائمة

الملاحق

الملحق رقم 01: الهيكل التنظيمي لمؤسسة Sarl Bati Pro Building



المصدر: مصلحة الموارد البشرية لشركة الترقية العقارية

Sarl bati pro building

الملحق رقم 02: مقرر اعتماد ممارسة مهنة المرقي العقاري

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
ولاية : MOSTAGANEM مستغلم

Décision n°2720PI0033 Portant agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier

مقرر رقم 2720PI0033 يتضمن اعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري

Le wali ;

- Vu la loi N°11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière ;
- Vu la loi N°12-07 du 28 Rabie El Aouel 1433 correspondant au 21 février 2012 relative à la Wilaya ;
- Vu le décret présidentiel du 31 Aout 2020 portant nomination du Wali de la Wilaya de MOSTAGANEM
- Vu le décret exécutif N° 19-243 du 08 Moharram 1441 correspondant au 08 Septembre 2019 modifié et complété, fixant les modalités d'octroi de l'agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier ainsi que les modalités de la tenue du tableau national des promoteurs immobiliers,
- Vu l'arrêté du 27 Novembre 2019 Portant désignation des membres de la commission d'agrément des promoteurs immobiliers de la wilaya de Mostaganem ;
- Après avis favorable de la commission d'agrément Réunie en date du 08 Mars 2021

Décide

Article 1^{er} : Un agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier est octroyé à :

Nom et prénom ou dénomination sociale : SARL BATI PRO BUILDING
Siège social : ROUTE HASSI MAMECHE N°20 SECTION 22 GP 31 MAZAGRAN
Commune de : MAZAGRAN Wilaya de : MOSTAGANEM
Le cas échéant :

Art.2 : la gérance de l'activité de la promotion immobilière est assurée par M/Mme/Melle
Nom et prénom : ZEROUAL KHALED CHERIF
Né(e) le : 22/02/1978 à : OUM EL BOUAGHI
Art.3 : le présent agrément est personnel et révocable. Il est incessible et il ne peut faire l'objet d'aucune forme de location.

إن الوالي :

- بمقتضى القانون رقم 11-04 المؤرخ في 14 ربيع الأول 1432 الموافق 17 فبراير سنة 2011 الذي يحدد القواعد التي تنظم نشاط الترقية العقارية ;
- وبمقتضى القانون رقم 12-07 المؤرخ في 28 ربيع الأول 1433 الموافق 21 فبراير سنة 2012 والمتعلق بالولاية ;
- وبمقتضى المرسوم الرئاسي المؤرخ في 31 أوت 2020 والمتضمن تعيين والي ولاية مستغلم
- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 19-243 المؤرخ في 08 محرم 1441 الموافق 08 سبتمبر سنة 2019 المعدل والمتمم، الذي يحدد كليات منح الاعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري وكذا كليات مسك الجدول الوطني للمرقيين العقاريين ;
- وبمقتضى القرار المؤرخ في 27 نوفمبر 2019 والمتضمن تعيين أعضاء لجنة اعتماد المرقيين العقاريين ;
- وبناء على موافقة لجنة الاعتماد المجتمعة بتاريخ 08 مارس 2021

يقرر ما يأتي

المادة الأولى : يمنح اعتماد لممارسة مهنة المرقي العقاري الى :
(اللقب و الاسم أو اسم الشركة) : الشركة ذات المسؤولية المحدودة باتي برو بولدينغ
المقر الاجتماعي : طريق حاسي ماماش رقم 20 قسم 22 مجموعة الملية 31 مزغران بلدية : مزغران ولاية : مستغلم
عند الاقتضاء :

المادة 2 : يقوم بتسيير نشاط الترقية العقارية السيد(ة) الأنسة :
اللقب و الاسم : زروال خالد شريف
المولود (ة) في : 22/02/1978 بـ أم البواقي
المادة 3: الاعتماد شخصي ، قابل للإلغاء ، لا يمكن التنازل عنه و لا يمكن تاجيره بأي شكل من الأشكال.

حرر بـ مستغلم في :
الوالي :
Le wali :

Fait à Mostaganem le 2021

المصدر: الإدارة العامة لشركة sarl bati pro building

الملحق رقم 03: شهادة التسجيل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة السكن و العمران و المدينة
Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville

شهادة التسجيل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين
Attestation d'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers

مطبوع لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 12-84 المؤرخ في 27 ربيع الأول عام 1433 الموافق 20 فيفري سنة 2012، معدل ومتمم، الذي يحدد كفايات منح الاعتماد لممارسة مهنة المرقى العقاري وكذا كفايات مسك الجدول الوطني للمرقين العقاريين.

Conformément aux dispositions du décret exécutif n°12-84 du 27 Rabie El Aouel 1433 correspondant au 20 février 2012, modifié et complété, fixant les modalités d'octroi de l'agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier ainsi que les modalités de la tenue du tableau national des promoteurs immobiliers.

المرقى العقاري : ش م باتي برو بولدينغ

معتمد تحت الرقم :
رقم السجل التجاري :
رقم التعريف الضريبي :
عنوان المقر الاجتماعي : رقم 03 طريق حاسي ماماش رقم 20 قسم 22 ملكية 31 بلدية مزغران. ولاية مستغانم

Le promoteur immobilier : **SARL BATI PRO BUILDING**

Agrée sous le n° :
N° du registre de commerce :
N° d'identification fiscale :

Adresse siège social : N°03 Route Hassi Mameche N°20 Section 22 Propriété
31, Cne de Mazagran. W - MOSTAGANEM

Est inscrit au tableau national des promoteurs immobiliers sous le n° : **7711-7620-PI21**

مسجل في الجدول الوطني للمرقين العقاريين تحت الرقم :

Fait à Alger, le 29 NOV 2021


الأمين العام

المصدر: الإدارة العامة لشركة sarl bati pro building

الملحق رقم 04: إشعار بالتعريف

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

الديوان الوطني للإحصائيات



الفهرس الوطني للأعوان الاقتصاديين و الاجتماعيين

مرسوم تنفيذي رقم 97-396 مؤرخ في 26 جمادى الثغية عام 1418 الموافق لـ 28 أكتوبر 1997 ، يتعلق برقم التعريف الإحصائي (ر.ت.إ.) ويتضمن إنشاء الفهرس الوطني للأعوان الاقتصاديين و الاجتماعيين.

إن المعلومات المتضمنة في هذا الملف محفوظة باسم الإحصائي (مرسوم تشريعي رقم 01-94 مؤرخ في 15 جتفي 1994 المتعلق بالمنظومة الإحصائية)

إشعار بالتعريف

ح ك م رقم التعريف الإحصائي (ر.ت.إ.) الأتي

0 021 2727 00019 53

سم او العنوان التجاري SARL BATI PRO BUILDING

مار التجاري BATI PRO BUILDING


وان المقر الاجتماعي 03 ROUTE HASSI MAMECHE N°20 SECTION 22 GP 31

ية MEZGHRANE

ة MOSTAGANEM

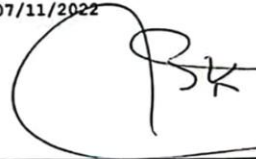
المسجل التجاري 21B0783994

النشاط الرئيسي 4110



التأشيرة و التاريخ

07/11/2022




بوهداد
 مئف بالدراسات و بمشروع

في حالة عدم الموافقة مع إحدى خانات هذا الإشعار، يرجى إعادة إرساله مع التصحيحات إلى العنوان التالي: الديوان الوطني للإحصائيات ، الملحق الجوي لوهان ، 16 شارع احمد معود الهاتف: (041) 23-32-40 / 02-97-40 الفاكس: (041) 48-00-40 التلكس: 821-22 SITE WEB: WWW.ONS.DZ

المصدر: الإدارة العامة لشركة sarl bati pro building

الملحق رقم 05: attestation d'immatriculation fiscale

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة المالية
المديرية العامة للضرائب



DIRECTION GENERALE DES IMPOTS


ATTESTATION D'IMMATRICULATION FISCALE

**NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE
(NIF)
(Disposition des articles 41 et 42
de la loi de finances 2006)**

NIF : 002127078399492

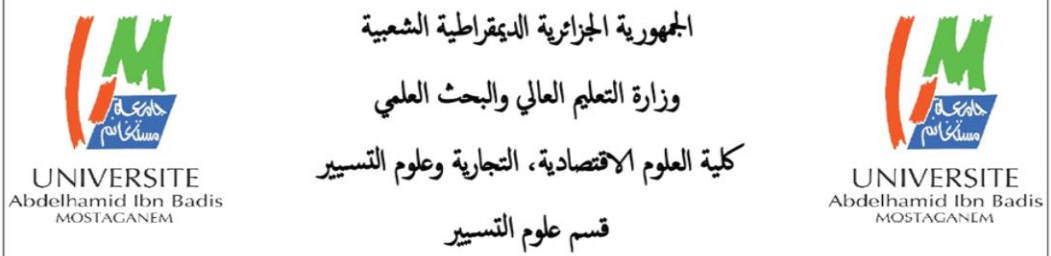
Raison Sociale : **SARL BATI PRO BUILDING**
Sigle : **BATI PRO BUILDING**

Emargement du Service Fiscal Gestionnel



المصدر: الإدارة العامة لشركة sarl bati pro building

الملحق رقم 06: الإستبيان مرفق بالنتائج المتحصل عليها من دراسة العينة



تخصص: تسيير إستراتيجي دولي

السنة الثانية ماستر

إستبيان حول التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية
دراسة حالة "شركة الترقية العقارية Sarl BATI PRO BUILDING"

تحت إشراف الأستاذ

- شنين قادة

إعداد الطلبة:

- عثمانية أيمن
- بوران تاج الدين

السنة الجامعية: 2023 - 2024

تحية طيبة أما بعد:

يسرنا أن نقدم لكم هذا الاستبيان، الذي صمم كأداة للبحث العلمي بهدف دراسة "التطورات التكنولوجية في مجال الترقية العقارية - دراسة حالة شركة الترقية العقارية "SARL BATI PRO BUILDING" يأتي هذا الاستبيان كجزء من متطلبات مذكرة التخرج لنيل شهادة الماستر في التسيير الاستراتيجي، ونهدف من خلاله إلى جمع آرائكم القيمة والمفيدة حول الفقرات التي يتضمنها.

نرجو من سيادتكم التكرم بالمساعدة من خلال الإجابة الدقيقة على الأسئلة المطروحة في هذا الاستبيان، وذلك لتمكيننا من إجراء التحليل العلمي المطلوب. وأن الغرض منها هو خدمة البحث العلمي والمساهمة في ترشيد قرارات المؤسسة. لكم منا خالص الاحترام والتقدير.

يتضمن الاستبيان ثلاث محاور، وكل محور يحتوي على مجموعة من الأسئلة.

يرجى وضع علامة (X) في الخانة التي تعبر عن رأيكم.

المحور 01: عينة الدراسة

1. الجنس :

- أنثى 03

- ذكر 09

2. المستوى الوظيفي :

- موظف إداري 04

- مدير مصلحة 02

- محاسب 01

- مقاول 02

- وظائف أخرى 02

- مهندس 01

3. السن :

من 30 – 39 04

من 20 – 29 سنة 05

أكثر من 50 سنة 01

من 40 – 49 سنة 02

4. المؤهل العلمي :

دراسات عليا 01

جامعي 09

ثانوي 02

متوسط 0

5. عدد سنوات الخبرة :

من 06 – 10 سنوات 06

أقل من 06 سنوات 04

من 16 – 20 سنة 01

من 11 – 15 سنة 0

أكثر من 20 سنة 01

المحور 02: التحليل الاستراتيجي للتطورات التكنولوجية

الجزء 01: صلة التطورات التكنولوجية بأفراد المؤسسة

السؤال	غير موافق بشدة	غير موافق	نوعا ما	موافق	موافق بشدة
هل تعتقد أن هناك اهتماما كافيا بالتكنولوجيا في مجال الترقية العقارية في المؤسسة؟	0	0	0	12	02
هل سبق لك استخدام التكنولوجيا الحديثة في عملك اليومي في مجال الترقية العقارية؟	0	01	01	08	02
هل تؤثر التكنولوجيا على كفاءة عملك في المؤسسة؟	0	01	02	09	0
هل تتلقى تدريبات دورية على التكنولوجيا الجديدة في مجال عملك؟	0	05	01	01	05
هل تعتبر نفسك ملما بالتطورات التكنولوجية الحالية في الترقية العقارية؟	0	02	03	06	01
هل تعتقد أن التكنولوجيا تساهم في تحسين بيئة العمل؟	0	0	03	07	02
هل تواجه صعوبات في استخدام التكنولوجيا في عملك؟	03	05	04	0	0
هل ترى أن المؤسسة توفر الموارد الكافية لتبني التكنولوجيا؟	0	0	04	07	01
هل تعتقد أن التكنولوجيا الحديثة تسهم في تقليل التكاليف؟	0	01	09	02	0
هل ترى أن استخدام التكنولوجيا يساهم في تحسين التواصل داخل المؤسسة؟	0	0	05	06	01

الجزء 02: التطورات التكنولوجية في عمل المؤسسة

السؤال	غير موافق بشدة	غير موافق	نوعا ما	موافق	موافق بشدة
هل ترى أن المؤسسة تعتمد استراتيجيات فعالة لمواكبة التطورات التكنولوجية؟	0	01	03	07	01
هل ترى أن هناك تأثير إيجابي واضح للتكنولوجيا على أداء المؤسسة بشكل عام؟	0	0	0	07	05
هل ترى أن هناك تحديات كبيرة تواجه المؤسسة في تبني التكنولوجيا الحديثة؟	0	02	08	02	0
هل ترى أن المؤسسة تستثمر بشكل كافٍ في التكنولوجيا الحديثة؟	0	0	04	04	04
هل تعتقد أن هناك حاجة لمزيد من الابتكار في استخدام التكنولوجيا؟	01	02	07	02	0
هل تشارك في تطوير استراتيجيات تكنولوجية جديدة داخل المؤسسة؟	04	05	03	0	0
هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين الأمان والجودة في المشاريع العقارية؟	0	0	06	02	04
هل تعتقد أن المؤسسة تحتاج إلى تحسين خططها التكنولوجية لمواكبة المنافسين؟	0	0	01	08	03
هل تعتقد أن استخدام التكنولوجيا يساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل؟	0	0	02	05	05
هل ترى أن التكنولوجيا قد ساعدت المؤسسة على اجتياز التحديات المواجهة للمجال العقاري؟	0	0	04	05	03

المحور 03: الترقية العقارية

موافق بشدة	موافق	نوعا ما	غير موافق	غير موافق بشدة	السؤال
0	02	02	05	03	هل تعتقد أن استخدام التكنولوجيا يزيد من قيمة العقارات التي تروج لها المؤسسة؟
0	03	06	03	0	هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تسريع عمليات الترقية العقارية في المؤسسة؟
05	03	04	0	0	هل تعتقد أن العملاء يرون قيمة مضافة في استخدام التكنولوجيا في العقارات المقدمة من المؤسسة؟
02	07	03	0	0	هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين تجربة العملاء؟
01	02	03	04	02	هل تعتقد أن التكنولوجيا تساعد في جذب مستثمرين جدد؟
01	06	05	0	0	هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين إدارة المشاريع العقارية؟
05	04	03	0	0	هل تعتقد أن استخدام التكنولوجيا يساعد في تقليل الأخطاء في المشاريع العقارية؟
05	06	02	0	0	هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تحسين جودة التصميم المعمارية؟
02	03	06	01	0	هل تعتقد أن التكنولوجيا تساعد في تحسين خدمات ما بعد البيع؟
02	06	04	0	0	هل ترى أن التكنولوجيا تساهم في تعزيز التعاون بين فرق العمل المختلفة؟

المصدر: من إعداد الطلبة