

## دراسة جدوى مشروع مكتب عقارات 2023

يعد مشروع مكتب العقارات من أهم المشاريع المدرة للمال، وهو من المشاريع التي يمكن لأي شخص - ما دام يملك الحنكة والذكاء واللباقة- أن يبدأ بها، فمكتب العقارات تكون مهمته الوساطة بين الطرف المالك والطرف الآخر المستفيد، سواء كان ذلك بالبيع والشراء، أم بالاستئجار.

وقد يمتد نطاق عمل هذا المكتب إلى شراء عقارات معينة إذا ما كانت تتصف بمواصفات مثالية وإعادة بيعها بسعر أعلى، فليست الوساطة فقط هي محور أعمال هذا المكتب، ولما كان هذا المشروع أحد أهم المشاريع ذات العائد الجيد، أردنا أن نقدم لكم دراسة مفصلة بخصوصه، فإليكم التفاصيل.

### موقع مشروع مكتب عقارات

عندما يريد صاحب مشروع مكتب العقارات اختيار المكان ينبغي له أن يختار مكاناً بالقرب من المناطق السكنية؛ وذلك لكثرة المعاملات فيها من بيع وشراء وأجار ونحوها، وينبغي أن يبتعد عن المناطق النائية التي تكاد تخلو من السكان، إذ لا حركة فيها ولا عمل لهذا المكتب فيها، فالمكان المناسب هو المكان الذي تكثر به هذه المعاملات.

كما يمكن لصاحب المشروع أن يفتح المكتب في مكانٍ يعجّ بالإنشاءات والأبنية الجديدة؛ إذ تحتاج كل هذه الأبنية إلى سمسار يتولّى بيعها أو تأجيرها، وذلك كلّه بحسب رغبة المالك ومطلبه، وينبغي أن يكون مكتب العقارات في الطابق الأرضي، وذلك ليتسنى للجميع رؤيته، ولكيلا يخفى على أحد.

### مساحة مشروع مكتب عقارات

إنّ المساحة المطلوبة لمشروع مكتب العقارات ليست بالمساحة الكبيرة، فلا حاجة في هذا المشروع إلا لمكتبٍ صغيرٍ بدايةً، ومع الوقت ومع زيادة المعارف وكثرة الزبائن يمكن مضاعفة المساحة والبحث عن موقع أكبر، فالمساحة المطلوبة بدايةً هي حوالي 30 متر مربع، وهي مساحة كافية لوضع مكتب لصاحب المشروع، وكراسي لاستقبال الزبائن، ومطبخ صغير لإعداد القهوة أو الضيافة للزبائن.

### شروط فتح مكتب تسويق عقاري

إنّ مشروع مكتب تسويق عقاري يتطلّب عدّة شروط لضمان نجاحه، فهو كغيره من المشاريع يحتاج إلى شروط معينة لكي يُفتتح، ولعلّ أهم الشروط المطلوبة هي ما يأتي:

- استخراج شهادة ضريبية.
- تسجيل اسم المكتب في السجل التجاري.
- استخراج رخصة.
- استئجار مكتب.

### التجهيزات اللازمة لمشروع مكتب عقارات

هنالك بعض التجهيزات التي لا بدّ منها كي يتجهّز المكتب العقاري ويكون في حالة استعداد لاستقبال الزبائن والعلاء من مختلف الشؤون والمتطلبات، ومن أبرز تلك التجهيزات ما يأتي:

- مكتب للاستقبال خاص بصاحب المشروع.
- مطبخ صغير من أجل إعداد الضيافة اللازمة للزبائن.

- مرحاض صغير.
- مكتب وكرسى لصاحب المشروع.
- كراسي للضيوف والزبائن.
- عذادة نقود لسهولة العمل ولاكتشاف النقود المزورة.
- لوازم مطبخ وضيافة.
- جهاز كومبيوتر لتسجيل الحسابات.
- طباعة لطباعة الأوراق من عقود ومستندات ونحو ذلك.

## العمالة اللازمة لمشروع مكتب عقارات

مكتب العقارات هو من المشاريع التي يمكن أن يكتفي فيها صاحب العمل بداية بنفسه، وقد يستعين بشاب بعمر بين 15 و18 عامًا من أجل إعداد الضيافة للزبائن ولتنظيف المحل صباحًا حين يفتحه قبل صاحب العمل ومساءً بعد رحيل الضيوف، وهذا الشاب مهمته أيضًا مرافقة صاحب المحل عندما يُري الزبائن البيوت والعقارات، وأيضًا قد يستعين به صاحب المكتب العقاري في إنجاز بعض المعاملات خارج المكتب برفقة بعض الزبائن.

## تكاليف مشروع مكتب عقارات

إنَّ تكلفة مشروع مكتب العقارات تختلف بين مكانٍ وآخر، وكذلك أيضًا تختلف بحسب حجم المشروع المراد تأسيسه، وبحسب المنطقة التي يُفتح فيها المكتب، وفيما يلي تكلفة تقريبية لمشروع مكتب عقارات صغير:

- إيجار محل شهري بما يقارب 1200 دولار
- مكتب وكرسى لمدير المشروع بما يقارب 500 دولار.
- كراسي استقبال بما يقارب 1000 دولار
- عذادة نقود بما يقارب 400 دولار.
- جهاز كومبيوتر بما يقارب 1500 دولار.
- طباعة ليزيرية بما يقارب 500 دولار.
- حاجيات للمكتب من أجل الضيافة مثل إبريق الشاي والأكواب ونحوها والغاز الذي يُعدُّ عليه الشاي والقهوة ونحوها بما يقارب 500 دولار.
- أجرة المساعد في المكتب.

## أرباح مشروع مكتب عقارات

إنَّ المشروع الناجح هو المشروع الذي يحصل أرباحًا أكثر من الكلفة التي وضعت فيه، وتتفاوت المشاريع من حيث وقت نجاحها، فبعض المشاريع تحتاج الوقت لتنتج وتدّر المال إلى حين الشهرة، أمّا مكتب العقارات فهو من المشاريع السريعة النجاح بإذن الله؛ وذلك لأنَّ نفقاته قليلة جدًا، وبالمقابل يستطيع من خلال بيع شقة واحدة أن يسترجع جميع النفقات التي وضعها، لذا يعد هذا المشروع من أكثر المشاريع نجاحًا وأشدّها ربحًا.

## طريقة تسويق مشروع مكتب عقارات

لا بدّ للمشروع الناجح من طريقة في التسويق تجعل المحل معروفًا عند الزبائن، فمتى صار للمشروع زبائن ومعارف صار الربح قاب قوسين أو أدنى بإذن الله تعالى، ومن طرائق تسويق مكتب العقارات ما يأتي:

- الاتجاه إلى أصحاب الشقق السكنية ومتعهدي البناء والتعاقد معهم على الترويج لأملكهم وبيعها بمقابل حصول صاحب المكتب العقاري على نسبة معينة من الربح.
- إنشاء موقع إلكتروني خاص بالمكتب، ويضم هذا الموقع أعمال المكتب وأهم عروضه.
- الدعاية على مواقع التواصل الاجتماعي من خلال نشر اسم المكتب ومهامته ورقم للتواصل.
- تسجيل الطلبات على منازل أو عقارات بأسعار ومواصفات مرغوبة من قبل الزبائن.

## عوامل نجاح مشروع مكتب عقارات

هنالك عوامل معينة لا بد لها من التوفر في مكتب العقارات لكي ينجح ويحقق الربح المنشود، وتلك العوامل كثيرة لا يمكن حصرها، ولكن يمكن الوقوف على أهم العوامل التي تساعد على نجاح مكتب العقارات، ومن ذلك ما يأتي:

أن يكون مكان مكتب العقارات عند التجمعات السكنية، وذلك لضمان تلقي المعاملات المختلفة.

الصدق في المعاملة وبناء الثقة بينه وبين الزبائن، فالكذب من أهم الأمراض التي تهدم ثقة الزبائن وبذلك يكون المحل قد خسر مسبقاً.

أن يكون قد بلغ من العمر حدّ التمرّس والخبرة في الحياة لكي يستطيع التعامل مع الزبائن من مختلف الاهتمامات ومن مختلف الطبائع.

أن يكون حاضر الذهن متنبّهاً ذكياً وذلك لكيلا يدخل في أمور هو بغنى عنها مثل عمليات الاحتيال التي يقوم بها بعض الزبائن.

أن يتمتع بميزة الإقناع، فالعقارات هي بالنتيجة سلعة، وينبغي لصاحب السلعة أن يحسن الحديث ويحسن ترويج سلعته ولكن من غير غش ولا خداع، ولكن يذكر المحاسن ويعددها ويذكر العيوب كذلك بطريقة التخلص منها.

أن يكون حسن الحديث ويتمتع باللباقة الكافية كي يكون مقبولاً عند الزبائن ويصبح مكتبه مثل خلية النحل لشدة الناس الذين يدخلون إليه ويخرجون من عنده، فكما ورد في الحديث الصحيح: "إِنَّ مِنَ الْبَيَّانِ لَسِحْرًا".

## نصائح لمشروع مكتب عقارات

فيما يأتي بعض النصائح لأصحاب المكاتب العقارية المقبلين على فتح هذه المشاريع، وهذه النصائح قد استفاد منها كثير من الناس وصارت دستوراً لهم في عملهم، وهي منقولة عن أهل الخبرة في هذا الميدان، ومن تلك النصائح:

- أولاً تقوى الله تعالى والتعامل بصدق مع الناس.
- التفقه جيداً في فقه البيع والشراء والإيجار ونحوه مما يعمل فيه صاحب المكتب العقاري وذلك على يد أحد من علماء المسلمين.
- الابتعاد عن الكسب الحرام وتجنّب أكل الربا الذي قد ينتشر في أوساط المكاتب العقارية نظراً لعدم فهم بعض الناس لمبادئ البيع والشراء في الشريعة الإسلامية.
- المحل هو باب رزق، والرزاق الله تعالى، فمتى كسب الرجل مالا حراماً منع الله تعالى عنه الرزق وسحب منه البركة، وفي الحديث الصحيح: "إِذَا رُبَّاً يَأْكُلُهُ الرَّجُلُ وَهُوَ يَعْلَمُ أَشَدُّ مِنْ سَيْتَةٍ وَثَلَاثِينَ زُنْبِيَةً".
- وفي حديث آخر يقول صلى الله عليه وسلم: "ما ظهر في قوم الرّبا والرّبا إلا أخلوا بأنفسهم عقاب الله جلّ وعلا"، ويوم يقوم الناس ليوم القيامة يُقال لأكل الربا: "خُذْ سِلَاحَكَ لِلْحَرْبِ".
- البحث باستمرار عن العروض الجيدة وانتقاء أفضلها.
- توسيع دائرة المعارف والعلاقات وذلك بهدف بناء شبكة من العلاقات المفيدة للعمل.
- البقاء على اتصال مستمر مع أصحاب العقارات لتتولى التسويق لهم.
- التعامل بصدق وعدم الكذب والخداع فذلك من شأنه أن يدمر الثقة مع الزبائن.
- استثمار الأرباح في جني المزيد من المال عن طريق شراء عقارات جديدة والكسب منها.
- البحث بشكل مستمر عن المنفعة.
- بناء ثقة عميقة مع الزبائن.
- العمل الجاد والمستمر والصبر على الربح وإن طال.
- بناء علاقات وطيدة مع متعهدي البناء وأصحاب الأموال.