

الذكاء الاصطناعي التوليدي في التطوير والاستثمار العقاري

1 - 5 فبراير 2027

ليون (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



الذكاء الاصطناعي التوليدي في التطوير والاستثمار العقاري

المرجع: 209463_3255759 التاريخ: 1 - 5 فبراير 2027 المكان: ليون (فرنسا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

تركز هذه الدورة على توظيف الذكاء الاصطناعي التوليدي في تطوير الأعمال العقارية والاستثمار العقاري، من خلال استخدامه في تحليل الفرص الاستثمارية، وتقييم المشاريع، ودراسة الأسواق، وإعداد المقترحات، وبناء رؤية واضحة حول المحافظ العقارية.

تم إعداد محتوى الدورة ليأخذ المشاركين خطوة بخطوة من فهم دور الذكاء الاصطناعي في العمل العقاري، إلى استخدامه في تحليل بيانات السوق، ودراسة جدوى المشاريع، وتقييم المخاطر، ودعم قرارات التطوير والاستثمار. كما تركز الدورة على تحسين إنتاجية فرق العمل من خلال أتمتة البحث العقاري، وتسريع إعداد التقارير، وتحويل البيانات والملاحظات إلى مخرجات منظمة قابلة للعرض والمناقشة.

تعتمد الدورة على أسلوب عملي قائم على الحالات التطبيقية، بحيث يتم تدريب المشاركين على استخدام الذكاء الاصطناعي في تحليل مشروع عقاري، مقارنة أكثر من فرصة استثمارية، إعداد تصور أولي لخطة تطوير، وتوليد مقترح عقاري واضح يدعم اتخاذ القرار داخل المؤسسة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم دور الذكاء الاصطناعي التوليدي في تطوير الأعمال العقارية والاستثمار.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في تحليل الفرص الاستثمارية العقارية.
- تقييم المشاريع العقارية من حيث السوق، الموقع، الجدوى، والمخاطر.
- تحليل البيانات السوقية لاستخلاص مؤشرات تساعد على اتخاذ القرار.
- إعداد دراسات أولية للمشاريع العقارية باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي.
- بناء نماذج مقارنة بين الفرص والمشاريع العقارية المختلفة.
- تحليل المخاطر المرتبطة بالاستثمار والتطوير العقاري.
- استخراج رؤية عملية من بيانات المحافظ العقارية.
- إعداد مقترحات عقارية منظمة ومبنية على تحليل واضح.
- أتمتة البحث العقاري وجمع المعلومات وتلخيصها.
- تحسين إنتاجية فرق الاستثمار والتطوير وإدارة الأصول.

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: الذكاء الاصطناعي التوليدي في الأعمال العقارية.

- مفهوم الذكاء الاصطناعي التوليدي في قطاع العقار.
- استخداماته في الاستثمار، التطوير، إدارة الأصول، وتحليل المشاريع.
- الفرق بين الاستخدام العام والاستخدام المهني للذكاء الاصطناعي في العقار.
- أنواع الأسئلة والمشكلات التي يمكن للذكاء الاصطناعي دعمها.
- حدود الاعتماد على مخرجات الذكاء الاصطناعي في القرارات العقارية.
- جودة البيانات ودورها في تحسين دقة النتائج.
- إعداد أوامر فعالة لتحليل فرصة عقارية.
- تطبيق عملي على تحويل وصف مشروع عقاري إلى نقاط تحليل أولية.

اليوم الثاني: تحليل الاستثمار والسوق العقاري.

- خطوات تحليل الاستثمار العقاري باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- دراسة الموقع، الفئة المستهدفة، الطلب، العرض، والمنافسة.
- تحليل اتجاهات السوق وتأثيرها على فرص الاستثمار.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في تلخيص تقارير السوق والمعلومات العقارية.
- تحويل بيانات السوق إلى مؤشرات قابلة للمقارنة.
- تحليل ملائمة المشروع لاحتياجات السوق.
- إعداد ملخص سوقي يدعم دراسة المشروع.
- تطبيق عملي على تحليل فرصة استثمارية من منظور السوق.

اليوم الثالث: تقييم المشاريع ودراسات الجدوى.

- استخدام الذكاء الاصطناعي في تقييم المشاريع العقارية.
- تحليل فكرة المشروع من حيث الموقع، الاستخدام، التكاليف، العوائد، والمدة الزمنية.
- بناء هيكل أولي لدراسة جدوى عقارية.
- تحديد الافتراضات الأساسية التي تؤثر على الجدوى.
- مقارنة سيناريوهات مختلفة للمشروع.
- إعداد ملخص تنفيذي لنتائج التقييم.
- مراجعة دقة المخرجات وتحديد المعلومات التي تحتاج إلى تحقق.
- ورشة عمل على تقييم مشروع عقاري وإعداد توصية أولية.

PARTNER



اليوم الرابع: تحليل المخاطر ورؤى المحافظ العقارية.

- تحديد أنواع المخاطر في الاستثمار والتطوير العقاري.
- تحليل المخاطر السوقية، المالية، التشغيلية، والتنظيمية.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في بناء قوائم تحقق للمخاطر.
- تقييم أثر المخاطر على القرار الاستثماري.
- تحليل بيانات محفظة عقارية لاستخلاص مؤشرات عامة.
- تحديد الأصول ذات الأداء الجيد والأصول التي تحتاج إلى تحسين.
- ربط رؤى المحفظة بقرارات التطوير أو إعادة التوظيف.
- تطبيق عملي على تحليل محفظة عقارية مبسطة وتحديد أولويات القرار.

اليوم الخامس: توليد المقترحات وأتمتة البحث العقاري.

- استخدام الذكاء الاصطناعي في إعداد مقترحات عقارية مهنينة.
- تنظيم محتوى المقترح من الفكرة إلى التوصية.
- أتمتة البحث العقاري وجمع المعلومات وتلخيصها.
- تحويل نتائج التحليل إلى تقرير أو عرض تقديمي.
- إعداد قوائم أوامر جاهزة لتحليل السوق، تقييم المشروع، وتحليل المخاطر.
- تحسين جودة اللغة والعرض دون فقدان الدقة.
- مراجعة المخرجات والتحقق من الاتساق والمنطق.
- تطبيق نهائي على إعداد مقترح مختصر لمشروع عقاري مدعوم بالتحليل.

UK Training

PARTNER



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- فهم عملي لكيفية استخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي في الاستثمار العقاري.
- تحسين القدرة على تحليل المشاريع العقارية بطريقة أسرع وأكثر تنظيماً.
- دعم دراسات الجدوى من خلال هياكل تحليل واضحة.
- تطوير مهارات تحليل السوق العقاري باستخدام أدوات رقمية.
- تحسين تقييم المخاطر المرتبطة بالمشاريع والفرص الاستثمارية.
- استخراج رؤى مفيدة من بيانات المحافظ العقارية.
- إعداد مقترحات عقارية أكثر وضوحاً وترتيباً.
- تقليل الوقت المستغرق في البحث وجمع المعلومات وتلخيصها.
- دعم قرارات التطوير والاستثمار بمخرجات قابلة للمراجعة.
- تحسين إنتاجية فرق العمل في إعداد التقارير والعروض.
- بناء أسلوب عمل أكثر اعتماداً على البيانات والتحليل.
- رفع جودة المقارنة بين البدائل الاستثمارية والمشاريع العقارية.

الخاتمة

تقدم هذه الدورة إطاراً عملياً لاستخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي في تطوير الأعمال العقارية والاستثمار، مع تركيز واضح على تحليل الاستثمار، تخطيط التطوير، تقييم المشاريع، تحليل المخاطر، واستخراج الرؤى من المحافظ العقارية.

يعتمد محتوى الدورة على ربط الذكاء الاصطناعي بالمهام اليومية التي تحتاجها فرق العقار والاستثمار، مثل تحليل السوق، إعداد دراسات الجدوى، مقارنة البدائل، كتابة المقترحات، وأتمتة البحث العقاري. كما يوضح البرنامج كيف يمكن استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين سرعة العمل وجودة المخرجات، مع الحفاظ على المراجعة المهنية والتحقق من دقة النتائج.

ومن خلال التطبيقات العملية، يتدرب المشاركون على إعداد تحليل متكامل لفرصة عقارية، تقييم مشروع من عدة زوايا، تحديد المخاطر، واستخلاص توصيات قابلة للعرض على الإدارة أو فرق التطوير. كما يتم التركيز على إعداد قوالب عملية يمكن استخدامها لاحقاً في تحليل المشاريع، دراسة السوق، توليد المقترحات، وتحسين الإنتاجية.

بنهاية الدورة، سيكون لدى المشاركين فهم واضح لكيفية توظيف الذكاء الاصطناعي في دعم قرارات الاستثمار والتطوير العقاري، وتحويل البيانات والمعلومات إلى رؤى عملية تساعد على تحسين جودة القرار وتسريع إنجاز الأعمال العقارية.

UK Traininig

PARTNER

