BLACKBIRD FOR TRAINING

عملية تطوير العقارات

August 2027 13 – 9

تورونتو (كندا)



عملية تطوير العقارات

المرجع: 214233_3256009 التاريخ: 9 – 13 August 2027 المكان: تورونتو (كندا) الرسوم: GBP 5900

المقدمة

تُعد عملية تطوير العقارات من العمليات المعقدة التي تتطلب التكامل بين تحليل السوق، وتقييم الأراضي، والتخطيط المالي، والتصميم، والامتثال للمتطلبات التنظيمية، والإنشاء، والتسويق، وإدارة الأصول. ولا يعتمد نجاح المشاريع العقارية على اكتشاف الفرص الاستثمارية الجاذبة فقط، بل يعتمد أيضًا على اتخاذ قرارات مدروسة في كل مرحلة من مراحل دورة تطوير المشروع.

يقدم هذا البرنامج فهمًا شاملاً وعمليًا لعملية تطوير العقارات، حيث يتناول المراحل الرئيسية لتحويل الفرصة الاستثمارية العقارية إلى مشروع ناجح. ويركز البرنامج على التكامل بين الجوانب التجارية والمالية والفنية والتنظيمية والتشغيلية طوال دورة حياة المشروع.

سيتعرف المشاركون على كيفية تقييم فرص التطوير العقاري، وتحليل السوق والموقع، وإجراء دراسات الجدوى، وهيكلة تمويل المشروع، وإدارة الموافقات وأصحاب المصلحة، ومتابعة أعمال الإنشاء، وتجهيز المشاريع للتسليم والتشغيل الناجح.

كما يتناول البرنامج البيئة التنظيمية ذات الصلة بالتطوير العقاري في المملكة العربية السعودية، بما يشمل متطلبات المطورين، وتراخيص المشاريع، ومتطلبات التسجيل، ومفاهيم التطوير والبيع على الخارطة.

أهداف البرنامج



- فهم دورة حياة تطوير العقارات بالكامل من الفكرة وحتى اكتمال المشروع.
- تحديد وتقييم فرص التطوير العقاري المحتملة.
- تحليل الطلب في السوق، والفئات المستهدفة، والمشاريع المنافسة.
- تقييم الأراضي والمواقع والإمكانات التطويرية قبل اتخاذ قرارات الاستثمار.
- فهم العناصر الأساسية لدراسات الجدوى العقارية.
- إعداد النماذج المالية الأساسية وتقييم ربحية المشاريع.
- فهم المتطلبات التنظيمية ومتطلبات الموافقات والتراخيص المؤثرة على مشاريع التطوير العقاري.
- فهم عملية الانتقال من التخطيط والتصميم إلى التنفيذ وتسليم المشروع.
- تحديد وإدارة المخاطر وأصحاب المصلحة والقيود الرئيسية في مشاريع التطوير.
- فهم اعتبارات التسويق والبيع والتأجير والتسليم وما بعد التطوير.
- تطبيق الأدوات العملية لتحسين عملية اتخاذ القرارات المتعلقة بالتطوير العقاري ونتائج المشاريع.

محاور البرنامج

اليوم الأول: أساسيات تطوير العقارات

- فهم دورة حياة تطوير العقارات.
- دور المطور العقاري وأصحاب المصلحة الرئيسيين في المشروع.
- تحديد فرص التطوير العقاري.
- أنواع مشاريع التطوير العقاري ونماذج التطوير المختلفة.
- فهم محركات السوق والطلب العقاري.
- اعتبارات الأراضي والمواقع عند اتخاذ قرارات التطوير.
- التقييم الأولي للفرص العقارية.
- تقييم فكرة المشروع وإمكانات تطويرها.
- دراسة حالة: تقييم فرصة محتملة للتطوير العقاري.

اليوم الثاني: تحليل السوق ودراسة جدوى التطوير العقاري



- إجراء تحليل السوق والطلب العقاري.
- تحديد الأسواق المستهدفة وشرائح العملاء والمشاريع المنافسة.
- تقييم الموقع وسهولة الوصول والبنية التحتية والمشاريع المحيطة.
- فهم استخدامات الأراضي وإمكانات التطوير والقيود المتعلقة بالموقع.
- العناصر الأساسية لدراسة الجدوى العقارية.
- تقدير تكاليف التطوير والإيرادات المحتملة.
- المؤشرات المالية المستخدمة في تقييم فرص التطوير العقاري.
- تحليل الحساسية والتخطيط وفق السيناريوهات المختلفة.
- دراسة حالة: إعداد تقييم أولي لجدوى مشروع تطوير عقاري.

اليوم الثالث: التخطيط والتنظيم والتمويل وهيكلة المشروع

- تحويل فكرة التطوير العقاري إلى خطة للمشروع.
- فهم التخطيط والتنظيم ومتطلبات الموافقات والتطوير.
- المتطلبات التنظيمية المؤثرة على مشاريع التطوير العقاري.
- متطلبات تسجيل المطورين وتراخيص المشاريع.
- مقدمة حول مشاريع البيع والتأجير على الخارطة والمتطلبات ذات الصلة.
- فهم هياكل ملكية وتطوير المشاريع العقارية.
- مصادر وهياكل تمويل مشاريع التطوير العقاري.
- اعتبارات المستثمرين والممولين والمطورين والشركاء.
- تحديد المخاطر التنظيمية والمالية والتعاقدية وإدارتها.
- دراسة حالة: هيكلة مشروع تطوير عقاري.

اليوم الرابع: التصميم والإنشاء وتسليم المشروع



- الانتقال من دراسة الجدوى إلى التصميم والتخطيط التفصيلي للمشروع.
- اختيار الاستشاريين والمقاولين وشركاء تنفيذ المشروع.
- فهم العلاقة بين التصميم والتكلفة والجدول الزمني والجودة.
- تخطيط أعمال الإنشاء ومتابعة تنفيذ المشروع.
- إدارة التكلفة والجدول الزمني والجودة ونطاق المشروع.
- تحديد وإدارة مخاطر الإنشاء والتطوير العقاري.
- تنسيق أصحاب المصلحة والتواصل معهم خلال مراحل تنفيذ المشروع.
- إدارة التغييرات والتأخيرات والتحديات غير المتوقعة.
- أدوات عملية لمتابعة المشروع ومؤشرات الأداء.
- دراسة حالة: إدارة مشروع تطوير عقاري أثناء مرحلة الإنشاء.

اليوم الخامس: التسويق والتسليم وإدارة ما بعد التطوير

- إعداد استراتيجية التسويق والاستفادة التجارية من المشروع.
- تحديد موقع المشروع في السوق وبناء هويته التنافسية.
- اعتبارات البيع والتأجير والتعامل مع العملاء.
- فهم عمليات التسليم واستكمال المشروع.
- إدارة العيوب ومشكلات الجودة وتوقعات العملاء.
- تقييم أداء المشروع مقارنة بالأهداف الأصلية.
- اعتبارات إدارة الأصول والتشغيل بعد اكتمال المشروع.
- قياس النجاح المالي والتشغيلي للمشروع.
- استخلاص الدروس المستفادة والتحسين المستمر.
- إعداد خارطة طريق متكاملة لتطوير العقارات.

