



الوساطة العقارية

الإصدار الثالث

حقيبة المتدرب

1445 هـ - 2024 م

الوحدة الأولى

أساسيات الوساطة العقارية





٢. **المطور:** هو مهندس المنتج العقاري ومبدعه، ويعمل على تحديد مسار رحلة التطوير وإستراتيجيتها، بدءًا من اختيار الموقع المناسب للمشروع، ثم دراسة جدوى التطوير، ثم الاستحواذ على الموقع مرورًا بالتمويل وانتهاءً بتحديد استراتيجية التخارج؛ إما بالبيع على المستخدم النهائي، وإما على المستثمر في حال كان العقار مدرًا للدخل. المطور يشتري الأرض، ولديه تصور عن المدة الزمنية اللازمة لبقاء هذه الأرض تحت ملكيته لتنتهي بتطوير منتجات عقارية قابلة للبيع أو التأجير.
٣. **المستخدم:** هو العميل المستهدف من المنتجات العقارية، سواءً كمشتري أو كمستأجر، وهو من يحرص المطور والمستثمر على تلبية احتياجاته المختلفة ومحاولة معرفة توجهاته ورغباته وإمكاناته؛ لكي يتم إنتاج ما يناسبه ويحقق طموحاته.
٤. **الخدمات العقارية:** هي الخدمات التي تساند أركان هذه العلاقة التجارية، وتتمثل على سبيل المثال لا الحصر في: الوساطة العقاري، وإدارة الأملاك، ووساطة التمويل السكني، وإدارة المرافق، وغيرها من المهن الاحترافية التي تسهل تفاعل العناصر مع بعضها البعض وتحفز بيئة عقارية أكثر احترافية.
٥. **التشريعات والأنظمة:** هي الدائرة التي تحيط بأركان هذه العلاقة التجارية؛ حيث تحفز المستثمر، وتشجع المطور، وتضمن حقوق المستخدم، وهذا الأساس المفترض وجوده في السوق العقاري المنظم.



الوحدة الثانية

نظام الوساطة العقارية بالمملكة

