



50 نصيحة لبدأ استثمار عقاري ناجح

م / أحمد الوكيل
الاصدار (2)
12/9/2018

٥٠ نصيحة لبدأ استثمار عقاري ناجح

أسرد عليكم بعض النصائح المفيدة في اتخاذ قرار شراء عقار في المستقبل، سواء للسكن أو الاستثمار. هذه النصائح هي خلاصه تجارب وقصص كثيره سأحدث عنها في مواضيع منفصلة فيما بعد. ما هو مطلوب منك الان هو فنجان من القهوة مع بعض من التركيز والتمعن في كل نصيحة.



١. القلب النابض للنجاح في أي استثمار في الدنيا سواء عقاري او غير عقاري هو قدرتك على تجميع وتحليل المعلومات المتعلقة بالخطوة التي تنوي القيام بها "لا للقرارات المندفعة أو العاطفية وأحذر عقلية القطيع".



٢. من أهم النقاط التي لا أمل من ذكرها هو اختيار العقار صاحب الاتجاه وليس صاحب السعر الأقل لأننا كمصريين ننظر دائما لسعر ونعتبره هو الفيصل في الاختيار. لذا يجب تغيير هذه النظرة ليكون الاتجاه هو الأهم عن السعر بمعنى أنني لن استفيد من الحصول على سعر مميز لعقار لا يتخذ اتجاه صاعد أو عليه طلب عالي يسهل عملية تسويله في أي وقت أريد كما أنه من الممكن أن أحصل على عقار بسعر مميز ولكن حركته السعرية بطيئة.



٣. هذه النقطة امتداد للنقطة السابقة فكما نعلم أن "كل نصاب يحتاج الي طماع" فالكثير يجري لشراء عقار أو أرض لمجرد أن سعرها لقطه أو خيالي وبعدها يكتشف أنه قد وقع في عملية نصب بسبب طمعه.



٤. "المكان ثم المكان ثم المكان " من أهم العوامل في اختيار العقار سواء المكان العام للمشروع ومدى قربه من الخدمات والزحف العمراني ثم مكانك داخل المشروع ومكانك في المبني التي توجد به الوحدة. ميز نفسك في اختيار موقع وحدتك حتى لو دفعت بعض المال الزيادة لأنه في المستقبل سوف يوفر لك ذلك ميزة تنافسية في حالة البيع أو بالاستمتاع بها في حاله السكن.



٥. من العيوب والمميزات في بلدنا في نفس الوقت هي البيروقراطية. بمعنى أن ورق أي عقار مهم جدا الاطلاع عليه لأننا بلد يهتم بالأوراق. يعني قبل ما تتخذ أي قرار متعلق بالشراء لابد أن تتطلع على كل ما يخص المشروع والأرض والشركة المنفذة من أوراق وموافقات مثل "عقد شراء الأرض أو تخصيصها، تراخيص البناء أو القرار الوزاري للبناء، عقد التطوير إذا كانت الأرض مشاركته، وأهم نقطه هي شروط ومواصفات رخصه البناء من نسبه بناء أو أدوار أو جراجات ومساحات خضراء". الكثير من المآسي كان من الممكن تفاديها في مشاريع ومباني لم يتم تنفيذها في النهاية لعدم وجود أوراق للأرض او عدم وجود تصاريح للبناء. لا تلتفت لمقوله "أحنا مقدمين أوراقنا ومنتظرين الموافقات" لا تربط نفسك بالمجهول. وأياك والأدوار المخالفة".



٦. "حلم الثراء السريع" السوق المصري الان لا يستوعب الاستثمار قصير الاجل مثلما كان يحدث في فترات الرواج العقاري سابقاً. السوق الان محمل بالكثير من الأعباء التي تثقل سوق أعاده البيع سواء من احتباس للسيولة في الشهادات البنكية أو اختزانها في دولارات الى جانب كثرة المعروض من عقارات أعاده البيع وبالإضافة الى التسهيلات التي توفرها المشروعات الجديدة بمراحلها المختلفة والتي تصل في بعض المشروعات الى ١٥ سنين. من وجه نظري ٤ سنين حد أدني لتغطية أقساطك كشرط للدخول في أي استثمار جديد. لا تتخدد بمن يقنعك أنك سوف تستطيع البيع بنهاية اول عام بمكسب خرافي فقد ولي هذا الزمن يا صديقي.



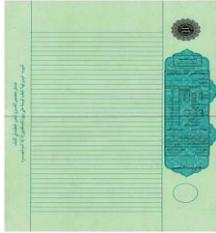
٧. لا تصدق كل ما يقال في الإعلانات من تصورات للشكل النهائي للمشروع أو شكل الخدمات المقدمة أو الخدمات التي تقدم لأول مره في مصر كما يقال من بعض المسوقين. يجب ان يكون لديك المقدرة على التمييز بين ما هو قابل للتنفيذ وما هو مجرد دعاية فالكثير من الشركات لا تلتزم بمخططات المشروع او بالخدمات المتفق عليها والكثير منهم يقر في العقد او في الرسومات البيعية ان للشركة الحق في تغيير المخطط العام للمشروع بدون الرجوع للمشتري. حل هذه المعضلة في سؤال قدامي المشتريين والمتعاملين مع تلك الشركات والاطلاع على سابقه أعمالها من مشاريع ومدي جديتها في التنفيذ وشكل المنتج النهائي.



٨. أفضل أنواع الاستثمار هو الحصول على عقار في موقع عليه طلب عالي مما يجعل القيمة السوقية له في ازدياد مستمر وأن يكون عليه طلب في الإيجارات أيضا مما يحقق لك عوائد قابلة للزيادة بشكل سنوي مثل هذا النوع من العقار لا يجب التفريط فيه. من المتعارف عليه ان العوائد الإيجارية تكون في حدود من ٨ الى ١٠% من قيمة العقار السوقية.



٩. هل السعر المعروض عليه في العقار مناسب أم لا؟ حل هذا السؤال في الدراسة الجيدة للسوق وعمل مقارنات ما بين هذا المشروع وما حوله من مشاريع أخرى من نفس الفئة مع معرفه المرحلة السعرية لعمليه الشراء هل المشروع طرح أولي او في مراحل متأخرة من البيع فمن المعروف في السوق ان مكاسب المطورين والشركات العقارية يكون في المراحل التالية للطرح الاولي وأن أكبر المكاسب من المشروع يكون في المراحل النهائية من الطرح وهي التي لا يستحب الدخول فيه.



١٠. في حاله التعامل على وحدات سكنية خارج الكمبوند "أهالي أو شركات صغيره" لاتكتفي بالعقد الابتدائي او النهائي فقط لابد من دعوي صحة توقيع او دعوي صحة ونفاذ مع توكيل في الشهر العقاري بالتعامل بالبيع للنفس والغير والتعامل مع كل المرافق الحكومية مع العلم أن أفضل وأعلي طريقة لحفظ حقوقك هو العقد المسجل في الشهر العقاري العقد الاخضر.



١١. من الصعب التسجيل في الشهر العقاري لان ذلك يتطلب اولاً ان يكون عقد الأرض مسجل في الشهر العقاري وأن يكون العقار غير مخالف ولدية تصريح بناء مع دفع ٢/٥ رسوم تسجيل مما يتسبب في عزوف الكثير من الملاك عن تسجيل وحداتهم.



١٢. دعوي صحة التوقيع هي فقط أثبات لصحة توقيع البائع على عقد البيع وليس عملية البيع في حد ذاته. بمعنى أن البائع قد أقر بصحة توقيعه على العقد فقط.



١٣. في حالة التعامل على وحدات سكنية داخل كمبوند او شركات تشترط في عقودها ان يتم التنازل ونقل الملكية من خلالها برسوم تتراوح ما بين ٥% الى ١٠% من قيمة العقد الأصلي يفضل الالتزام بهذا الشرط وعدم التحايل عليه بعمل توكيلات بالشهر العقاري بالتعامل على الوحدة لتوفير رسوم التنازل لما ينتج عن هذا الموضوع من مشاكل مستقبلية مع عدم حفظ الحقوق في النهاية.



١٤. هل يوجد فرق بين العقد الابتدائي والعقد النهائي؟ الإجابة الغير متوقعة أن العقد النهائي بمفهومه المتداول ما هو الا صورته من صور العقد الابتدائي ولكنه مضاف اليه مخالصة من البائع ولا يعتد بيه في النهاية لان العقد النهائي في القانون هو العقد المسجل في الشهر العقاري حيث ان الملكية في القانون لا تنقل ألا بالتسجيل.



١٥. لا تكون كالقطيع في قرارات الشراء أو البيع يجب أن يكون قرارك مبني على دراسة للسوق والمشروع ولظروفك المالية وتحديد هدفك من البيع أو الشراء حتى لا تكون قراراتك عشوائية أو عاطفية.

Delivered
AS
PROMISED

١٦. لا تعتبر الجدية في مواعيد التسليم هو العامل الوحيد في بناء قرار الشراء ولكن هو عامل يضاف الى عوامل آخر كثيره لان المغزى في النهاية المنتج النهائي هل هو ما تم الاتفاق عليه أم لا، أوقات قد يكون هناك تأخير في مواعيد الاستلام مع المحافظة على كل ما تم الاتفاق عليه أفضل من تسليم في ميعاد الاستلام المتفق عليه ولكن لوحدة او مشروع مخالف تماما لما تم الاتفاق عليه مثلما حدث من قبل في بعض المشاريع الساحلية كان المخطط العام لتلك المشاريع يحتوي على فندق ومارينا ومول تجاري وسينما وكلوب هاوس ولم يتم تنفيذ تلك الخدمات.



١٧. " وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ " لا تضع نفسك في موضع أن تستغل ضائقه ماليه لشخص يبيع عقاره لظروف الحاجة ان تساومه على بيعه بخسارة وتستغل ضائقته لان المكسب من ورائه لن يكون فيه أي بركه وسوف تمر الأيام وتتبدل الأدوار.



١٨. القيمة العادلة أو القيمة السوقية في بعض المسميات وقيم التنفيذ مصطلحات لا بد للمشتري والبائع فاهمها حيث أنه نادرا ما يحدث الاتزان ما بين تلك القيم ففي بعض الأحيان تكون القيم العادلة أعلى من قيم التنفيذ وهو ما يعتبر فرصه لمن يشتري أو يستثمر وضرر لمن يبيع وفي أحيان اخري يكون سعر التنفيذ أعلى من القيمة العادلة كنتيجة مضاربه فيكون المستفيد البائع والمتضرر بعد ذلك هو المشتري.



١٩. إذا حدث أثناء اختيارك وحده عقاريه تعارض من بين اختيار فيو مميز ولكنه قبلي مع اختيار فيو غير مميز ولكن بحري من وجه نظري أختار الفيو وضحي بالبحري، القبلي يمكن معالجته بأجهزة التكيف أم المنظر المقابل لوحدتك سوف يستمر معك طول العمر.



٢٠. قد يكون تدبير الشق المالي لشراء العقار أسهل ما في المعادلة عن عملية الاختيار بحد ذاته التي تتطلب عمل الكثير من المقارنات ما بين البدائل المختلفة فمن أكثر ما يدور في ذهني دائما هو تكلفة الفرصة البديلة بمعنى ما سوف يدفع مقابل هذا العقار قد يوفر لك عقار في مكان أفضل يكون فيه حركة السوق أسرع عن الاختيار الأول أو من الممكن أنه بزيادة الميزانية بنسبه ٢٠% مثلا قد تحصل على تميز في المشروع أو المبني يساعدك في المستقبل في جني أرباح أكثر لذي لا بد من عمل كل المقارنات اللازمة قبل اتخاذ قرار الشراء.



٢١. ما الذي يجعل منطقة سكنيه أو موقعا مرغوبا فيه سواء في السكن او الاستثمار اول هذه الأسباب هي الخدمات والمستوي الاقتصادي والاجتماعي لمن يعيشون بيه مع وجود أماكن العمل بالقرب منه ووجود شبكه مواصلات عامه ومولات وخدمات تجارية وانخفاض معدلات الجريمة وجوده العملية التعليمية في نطاقها من مدارس وجامعات وخدمات طبيه متطورة وجودة الطرق لذا فكلما تحسنت تلك المتغيرات يزداد الطلب والاستثمار في تلك المنطقة وتزداد الأسعار نتيجة زيادة الطلب والعكس صحيح.



٢٢. نوع استثماراتك العقارية بمعنى أن لاتضع البيض كله في سله واحده لو توفر لك الإمكانيات المادية لا تضعها كلها في مشروع واحد او بمبني واحد أو منطقه واحده كلما توزعت في أكثر من مكان كلما توزعت درجة المخاطره ويمكن أيضا تنويعها من حيث النوعية من شقة سكنية الى مكتب أداري او محل أو قطعه أرض.



٢٣. لو كان لوحدتك حصة في جراج أو مخزن من الأفضل ان يتم تسجيلها في العقد مع توقيع موقعها على خارطة والا تكون متروكه على المشاع لان صاحب المشروع في الغالب سوف يقوم ببيع حصص للجراج أكبر من السعه مستغل عدم سكن جميع أصحاب المشروع او المبني في نفس التوقيت مما يؤجل ظهور المشكلة لفترة زمنية يتعذر بعدها الحل.



٢٤. قرار الشراء ليس له علاقة بكثرة الإعلانات بالشوارع أو بالصحف أو التلفزيون فكثرة الإعلانات لا تعبر عن قوة المشروع فمن الممكن أن يكون وراء انتشار تلك الإعلانات شركه حديثه بالسوق لا تراعي تكلفه التسويق فتتعرثر بعد ذلك فتكون أنت من أوائل ضحاياه.



٢٥. لا تتكاسل عن زيارة أرض المشروع ان كانت صحراء وعود نفسك دائما على متابعه مراحل بناء وحدتك ومدى الإنجاز والالتزام بما هو متفق عليه في المواعيد حتى لا تتحول الى بقره يتم حلبها في صوره أقساط وتذهب في النهاية الى ارض المشروع لتكتشف ان الانشاءات لم تبدأ في المشروع كالمعتاد في بعض القصص المحزنة. في حاله سفرك من الممكن ان تنضم لجروبات الملاك المتابعين للمشروع أو تكون على اتصال بمالك آخر متابع للتطورات.



٢٦. لا يفضل دخول استثمارك العقاري بقرض لان تكلفه القرض كفوائد سوف تكون أكبر بكثير من الزيادة في قيمه العقار ولو تعثرت في سداد القرض واضطرت للبيع ستكون الخسارة مضاعفة لذا أشتري العقار دائما من حر مالك.



٢٧. في حاله ما اذا كانت الوحدة المشتراه بها حديقة سواء كانت شقه أو دوبلكس يجب أن يكون مذكور بالعقد مساحه الحديقة وعمما اذا كانت أماميه أو خلفيه أو جانبيه وظاهرة في الرسومات الهندسية الاتوكاد وفي حاله الفيلات لا تكتفي بحساب مساحه الحديقة من خلال طرح مساحه الارض من مسطح الدور الأرضي بل يجب أن تكون المساحة مذكورة بالأمتار وظاهرة في الرسومات الهندسية حتي لا يحدث اختلافات اثناء الاستلام بعد ذلك.



٢٨. أسأل عند شرائك وحدتك عن المساحة الصافية للوحدة ونسبه التحميل أو الهدر أو الخدمات بعض الشركات لها سمعه في نسبه التحميل العالية وبعض المشاريع الحكومية نسبه التحميل بها قليلة النسبة المعتادة ما بين ٢٠- ٣٠ % والنسبة الأشهر هي ٢٥%. أفضل طريقه لتأكد من المساحة الصافية هي عن طريق رسومات الاتوكاد الخاصة بالوحدة. وتأكد من ان لديك حصة في الأرض مذكورة في العقد.



٢٩. يعتبر الطرح الأول في المشاريع العقارية الواعدة من أفضل الفرص الاستثمارية حيث أن مكاسب الشركة في المراحل الاولي من أي مشروع تكون ليست عالية ومع طرح كل مرحله جديدة يتم زيادة الأسعار وزيادة الأرباح للشركة وتكون المراحل الأخيرة هي الأعلى من حيث السعر ومكسب الشركة ولا تفضل في حاله الاستثمار لأنك سوف تصبح في حاله تنافس في حاله البيع مع كل المشترين في المراحل السابقة ممن حصل على أسعار أفضل منك.



٣٠. من ضمن النقط الهامة التأكيد من حسن إدارة الشركة أو المطور العقاري لمشاريعه بعد التسليم من حيث الصيانة والامن والتشجير وجوده الخدمات المقدمة حيث أن كل تلك العوامل تؤثر في قيمة العقار وقيمة الاستثمار به.



٣١. في حاله رغبتك في شراء عقار لاستغلاله كمصدر للدخل وكان هناك اختيارين ما بين عقار في منطقته عالية في قيمة الإيجارات وقليله في الطلب ومنطقة اخري أقل في الإيجارات ولكن عليه طلب عالي من وجهه نظري الاختيار الثاني هو الأفضل.



٣٢. أستثمر دائما في المشاريع والمناطق عالية الطلب مما يسهل عليك في حال رغبتك الخروج من السوق وتسييل عقارك في أي وقت ان تجد مشتري بسهولة عن المناطق والمشاريع قليلة الطلب.



٣٣. عند شرائك عقار بغرض الاستثمار والاستفادة من بيعه بعد فتره لابد أن تكون قد قمت بعمل دراسة ماليه لمعرفة هل سعر بيعك الذي يتضمن سعر شرائك مضاف اليه المكسب المتوقع "الوفر" ورسوم التنازل الخاصة بالشركة أن وجدت والتي تتراوح ما بين ٥% الى ١٠% مع إضافة ضريبة التصرفات العقارية ٢,٥% وسنوات التقسيط المتبقية ان وجدت هل سوف يكون مغري للمشتري بالمقارنة مع ما هو معروض من الشركة أو المعروض في السوق بوجه عام.



٣٤. أفضل أوقات بيع العقارات هي الصيف حيث يكون الطلب عالي بسبب نزول المصريين من الخارج في فترة الاجازات والاعياد ويكون الطلب عالي جدا على الوحدات الساحلية أعرض عقارك المراد بيعه في هذا التوقيت حيث ستكون فرص بيعه عالية.



٣٥. العقار يمرض ولا يموت من المقولات التي تثبت نفسها كل يوم وخاصة في السوق المصري عن كل أسواق العالم فلم يمر السوق بازمه عقارات مثل أمريكا ٢٠٠٨ او دبي ٢٠٠٩ "الفقاعة العقارية" حيث لم يشهد السوق العقاري المصري أي انخفاض في الأسعار .



٣٦. لا تردد عن القيام باستشارة قانونيه قبل الدخول في استثمارك عند احساسك بالشك في الأوراق الخاصة بالملكية أو تراخيص البناء أو أوراق الشركة أو وجود ما يثير الشك في عقود البيع او التوكيلات ادفع مبلغ قليل لتأمين استثمار كبير.



٣٧. في حالة ما اذا كان شراء العقار بغرض السكن يجيب التركيز على مواعيد الاستلام الخاصة بالمشروع والتأكد من وجود غرامات تأخير منصوص عليها في العقد والتأكد من المرافق الحكومية من "كهرباء ومياه وصرف وغاز وتليفونات " هل هي واصله الى ارض المشروع أم لا؟ وهل لو كانت المنطقة حديثة في التطوير هل مواعيد توصيل المرافق متماشية مع تنفيذ المشروع؟ وما هي أقرب نقطه للمشروع بها مرافق حكومية؟



٣٨. في حالة ما اذا كان شراء العقار بغرض تأجيره لمدد سنوية، أضف الى عقد الايجار شرط "أنه في حالة فسخ المستأجر العقد قبل انقضاء مدة الايجار المتفق عليه بدون أخطارك بفترة كافيته (شهرين على الأقل) يتم تغريمه من البند الخاص بالتأمين". وذلك تفادياً للمستأجر المستهتر الذي يخطر قبل تركه العقار بيوم واحد.



٣٩. في حالة اختيار عقار للسكن تأكد من أن تكاليف المعيشة به تتناسب مع حدود إمكانياتك حيث أن أسعار الخدمات والمنتجات تختلف في مصر باختلاف المدينة والحي وداخل او خارج كمبوند.



٤٠. لا تضع نفسك أثناء الشراء تحت ضغط من المسوق أو البائع أنك لابد أن تتعاقد الان والا لن تكون هذه الوحدة من نصيبك بسبب وجود طلب عالي عليها لان في أغلب الأحيان يكون هذا الكلام غير صحيح ويتم الضغط عليك حتى تقوم بالتعاقد بدون تفكير.



٤١. في حالة وجود ورثة للعقار لابد أن تتأكد من إعلام الورثة وموافقة الورثة وتوقيعهم جميعا على عملية البيع وحصة كل وريث مع التأكد من عمل توكيل في الشهر العقاري منهم بالبيع لنفس والغير والتعامل على جميع المرافق ونقلها باسم المالك الجديد.



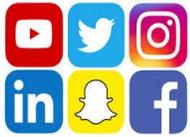
٤٢. المساحات الصغيرة هي الاسهل في البيع هذه الأيام وتعتبر أصغر مساحة في ٣ غرف في أي مشروع من المساحات المرغوب فيه بكثرة ويجب أن تتأكد من أن التقسيمة الداخلية للوحدة مناسبة لاحتياجاتك الان وفي المستقبل.



٤٣. من العوامل التي يجب ان توضع في الحسبان بالإضافة الى موقع العقار وحاله السوق وقت الشراء وحاله العقار وطبيعة المنطقة هي عمر العقار وتكاليف صيانتة وقدم الواجهات الخارجية لان كل تلك العوامل من الممكن أن تتعارض مع عمليه البيع بعد ذلك.



٤٤. بسبب الغلو المستمر في أسعار الوحدات السكنية سوف يزداد الطلب على الايجار بسبب عدم مقدره شريحة كبيره ملاحقة أسعار الوحدات السكنية مما سوف يخلق طلب مرتفع على التأجير مما يعتبر فرصة لمن لديه فوائض ماليه لوضعها في وحدات ذات طلب عالي في الايجار والتي تكون قريه من الخدمات كالجامعات والمدارس ووسائل المواصلات فيستفيد من عائد مستمر قابل للزيادة مع قيمه سوقيه ترتفع باستمرار



٤٥. قرار الشراء ليس نهاية المطاف أشرتكم وتابع كل وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بالمشروع من وجه نظر الملاك او من وجه نظر الشركة فتلك المجموعات كان لها نصيب كبير في تصحيح دفه الكثير من الشركات ومارست ضغوط على الشركات للالتزام بالمتفق عليه. كن متابع لكل جديد خاص بمشروعك. فالشركات العقارية تحب دائما البيع للمصريين في الخارج لعدم متابعتهم اللصيقة لمراحل المشروع.



٤٦. أهم أداتين مفيدتين في العقارات لمتابعة تطور أي مشروع هي من خلال تحديثات الخرائط ١. جوجل إيرث ٢. وموقع وبرنامج wikimapia للتعرف على ما يحيط بالمشروع من مشروعات أخرى ومعرفة طبيعة المكان.



٤٧. أصبحت المساحات الإدارية والعيادات الطبية في المباني الحديثة المجهزة والمتخصصة من الخيارات الاستثمارية المهمة في السنوات القليلة الماضية لظروف البلد المتغيرة وزيادة الطلب عليها في المدن الجديدة.



٤٨. الاستثمار العقاري مرتبط بمناخ السوق المتربط بالظروف السياسية للدولة والظروف الاقتصادية والقواعد التشريعية فيجب وضع كل هذا في الحسبان للاستقرار السياسي يشجع على الاستثمار ودخول رؤوس الأموال والإجراءات التنفيذية لمنح الأجانب الإقامة مقابل التملك تشجع السوق العقاري وتقليل الفوائد على الودائع في البنوك تساعد على توجيه جزء من السيولة الى الاستثمار العقاري والضرائب العقارية والتصرفات العقارية تقلل من مكاسب الاستثمار العقاري في النهاية استثمار ليس بمعزل عن السوق.



٤٩. في حاله أن لما تستطيع تنفيذ تلك النصائح لضيق وقتك أو لقله خبرتك فحاول أن تستشير من لهم الخبرة في المجال العقاري ممن مشهود لهم بالأمانة أو تم حدوث تعامل سابق بينهم وبين اشخاص تعرفهم.



٥٠. وأحذر دائما من مقوله أي شركة تسويق عقاري أننا لا نأخذ عموله من المشتري فهذا صحيح في ظاهره فالعمولة تأخذ من المطور العقاري أو صاحب المشروع بعد اتمام عملية شرائك لذا لا بد أن يكون هناك مقابل للعمولة التي يتحصل عليها المسوقين العقاريين في صورته خدمه حقيقة تتطلب فهم احتياجات المشتري وامكانيته المادية وظروفه الحياتية التي قد تتطلب استلام مبكر لوحده على سبيل المثال أو رغبته في بيع الوحدة مثلا كنوع من أنواع الاستثمار كل هذه المعلومات من المفروض ان تتوفر للخبير العقاري الذي من الممكن في بعض الأحيان أن يبعدك عن قرار الشراء لوجود أي تعارض قد يضر باستثمارك وهو ما لا نجده في الفترة الأخيرة حيث أصبح الهم الأكبر لشركات التسويق العقاري هو البيع فقط بدون تقديم أي قيمة مضافه من أجل تحقيق الأرباح .

أهدي هذا العمل المتواضع إلى روح أبي الذي تعلمت منه معني الايثار

والى أمي التي ذودتني بالحنان والمحبة

والى إخوتي

والى زوجتي وأولادي فهم كل حياتي



نبذه عن الكاتب

أحمد الوكيل من مواليد ١٩٨١ / ١١ / ٨ ، تخرجت من كلية الهندسة قسم كهرباء تخصص نظم حاسبات سنة ٢٠٠٤ والتحق بسوق العمل في مصر منذ سنة ٢٠٠٥ كمهندس نظم ثم مدير للبنية التحتية المعلوماتية ثم مدير أول للبنية التحتية المعلوماتية حالياً. في عم ٢٠١١ حصلت على درجة الماجستير في إدارة الاعمال MBA من جامعة Eslsca بفرنسا، في تخصص ال Global Management وكان موضوع رسالة التخرج هو عن دور شبكات التواصل الاجتماعي في توجيه الرأي العام والتأثير عليه، ازداد اهتمامي ومتابعتي للسوق العقاري وشؤونه منذ عام ٢٠١٠ حتى أصبحت أدير الكثير من المجموعات على شبكات التواصل الاجتماعي والتي يصل متابعيها لأكثر من ١٠,٠٠٠ متابع يدور في أغلبها مناقشات ومتابعات للمجال العقاري في مصر وتقييم الشركات العقارية. هدفي هو رفع الوعي العقاري لدي المستثمرين والباحثين عن شراء عقار من خلال نصائح وخبرات منقولة حتي لا يصبوا الضلع الأضعف في منظومه الاستثمار العقاري .

للتواصل



<https://www.facebook.com/aqartrends>



<http://www.aqartrends.com>



WhatsApp

[.١٢٢٩٠٠٠٧٦٣](https://www.whatsapp.com/chat?phone=9730022901)