

دراسة مشروع شركة إدارة عقارات بمكة للحجاج و المعتمرين

1. التعريف بالمشروع

- **التعريف:** شركة إدارة العقارات تعتمد على تطبيق لإدارة وتسويق الشقق في مكة، تستهدف أصحاب الشقق الخاصة الذين يرغبون في تأجيرها على زوار الحرم، سواء كانوا حجاجاً، معتمرين، أو زائرين. تقدم الشركة خدمات متكاملة تشمل الصيانة، النظافة، وتسليم المفاتيح، مما يجعلها الخيار الأمثل لأصحاب الشقق المشغولين أو الذين يعتمدون على منصات مثل Airbnb الشركة تدير عقارات للإيجار على أساس يومي و/أو أسبوعي و/أو شهري و/أو سنوي.
- **التوقيت المستهدف:** إطلاق المشروع قبل موسم رمضان القادم للاستفادة من الإقبال الكبير على الإقامة من الحجاج والمعتمرين والزوار خلال هذا الموسم.
- رأس المال 40,000 ريال سعودي.

2. مقومات المشروع

- **خدمات شاملة:** إدارة العقارات بشكل كامل، بما في ذلك التسويق الإلكتروني، الصيانة الروتينية أو الطارئة، النظافة، وتسليم المفاتيح.
- **موقع مكة المميز:** كون مكة وجهة مركزية للحجاج والمعتمرين، يجعل السوق كبيراً جداً خاصة في المواسم الدينية. المشروع يستهدف المالكين الذين يرغبون في تأجير عقاراتهم دون الانشغال بمتابعة التفاصيل.
- **حل مشكلة إدارة الشقق:** العديد من أصحاب العقارات لا يملكون الوقت الكافي لإدارة شققهم، خاصة إذا كانوا يستخدمون منصات مثل Airbnb، والشركة ستوفر هذه الحلول لهم.

3. الخطة الزمنية

-المرحلة الأولى (شهر ١-٢):

- **تطوير التطبيق:** بناء تطبيق بسيط يسهل لأصحاب الشقق عرض عقاراتهم وتلقي الحجوزات.
- **بناء فريق العمل:** توظيف فني صيانة وعامل نظافة بنظام الدوام الجزئي.
- **الاتفاق مع أصحاب الشقق:** بدء الترويج للشركة والتوصل لاتفاقيات مع عدد من أصحاب الشقق في مكة.

-المرحلة الثانية (شهر ٣-٤):

- **تجربة التشغيل:** تشغيل عدد محدود من العقارات كاختبار للتأكد من أن العمليات سلسلة وفعالة.
- **التسويق لموسم رمضان:** إطلاق حملة تسويقية تستهدف الحجاج والمعتمرين قبل شهر رمضان، مع التركيز على وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات الرقمية.

4. التكاليف المتوقعة

- **تطوير التطبيق:** حوالي 10.000 - 15.000 ريال سعودي لتطوير تطبيق بسيط.
- **رواتب الموظفين:** حوالي 4.000 - 6.000 ريال شهرياً لفني الصيانة وعامل النظافة بنظام الدوام الجزئي أو العقود المستقلة.
- **التسويق الإلكتروني:** 7,000 ريال للتسويق الرقمي عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات المستهدفة.

5.العوائد المتوقعة

- نسبة من الإيجارات :تأخذ الشركة نسبة تتراوح بين ١٠-٢٠% من دخل الإيجار لكل حجز يتم عبر التطبيق.
- خدمات إضافية :يمكن فرض رسوم إضافية ثابتة على خدمات الصيانة والنظافة (تتراوح بين ١٥٠-٣٠٠ ريال لكل خدمة)

6.التوقعات المالية

-السنة الأولى:

- عدد الشقق المستهدفة :إدارة ٢٠-٣٠ شقة في البداية.
- الإيرادات الشهرية :إذا كان متوسط إيجار الشقة ٣,٠٠٠ ريال شهرياً، مع نسبة الشركة ١٥%، فإن العائد الشهري يتراوح بين ٩,٠٠٠ - ١٣,٥٠٠ ريال.
- الإيرادات السنوية :يمكن أن تتراوح الإيرادات السنوية بين ١٠٨,٠٠٠ - ١٦٢,٠٠٠ ريال، مع إمكانية زيادة الأعداد المستهدفة في الشقق مستقبلاً.

7.فرصة النمو

- مع نجاح المشروع، يمكن التركيز على زيادة الأعداد المستهدفة في الشقق التي تتم إدارتها، مما يزيد العائدات ويساهم في توسيع نطاق العمل بشكل تدريجي.

8.الفرصة الموسمية

- الاستفادة من موسم رمضان :من خلال إطلاق المشروع قبل موسم رمضان، ستحظى الشركة بفرصة للاستفادة من الزيادة الكبيرة في الطلب على الإقامة خلال هذا الموسم، ما يساهم في تعزيز العوائد بسرعة.