

# كيفية تأسيس مكتب عقاري في سلطنة عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع المكتب العقاري في سلطنة عُمان مشروع خدمات مهنية يركز على الوساطة العقارية، التأجير، إدارة العقارات، والاستشارات العقارية. يعمل المكتب كحلقة وصل بين مُلاك العقارات والمشتريين والمستأجرين والمستثمرين، ويسهّل عمليات بيع وتأجير وإدارة العقارات السكنية والتجارية ومتعددة الاستخدامات.

يتماشى هذا النشاط مع النمو العمراني المتزايد في السلطنة، وارتفاع الطلب على السكن من قبل الوافدين، والتوسع في مشاريع البنية التحتية، واستمرار النشاط العقاري في مدن مثل مسقط، صحار، صلالة، والدقم.

سيعمل المكتب وفق نموذج قائم على الثقة، والالتزام بالأنظمة، والاستفادة من الأدوات الرقمية، بما يضمن الشفافية والمصداقية في التعامل مع جميع الأطراف.

### 1.2 أهداف المشروع

- تأسيس مكتب وساطة عقارية مرخص ومتوافق مع القوانين المعمول بها في سلطنة عُمان
- بناء علامة تجارية معروفة بالثقة والدقة وجودة الخدمة
- تحقيق دخل شهري مستقر قائم على العمليات خلال السنة الأولى
- تطوير علاقات طويلة الأمد مع مُلاك العقارات والمطوّرين
- التوسع لاحقاً في خدمات إدارة العقارات والاستشارات

### 1.3 الخدمات المقدمة

- بيع وتأجير العقارات السكنية
- بيع وتأجير العقارات التجارية
- دعم تقييم العقارات (غير المعتمد رسمياً)
- إدراج وتسويق العقارات
- استقطاب وفحص المستأجرين
- تنسيق خدمات إدارة العقارات
- الاستشارات الاستثمارية (غير المالية)

### 1.4 الهيكل القانوني والتسجيل

يمكن تسجيل المشروع في سلطنة عُمان بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للوسطاء الأفراد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسع

سيتم التسجيل من خلال مراكز سند، باعتبارها الخيار الأكثر توفيراً من حيث التكلفة.

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية الأساسية: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات، إيجار المكتب، أو الاستشارات المتخصصة)

## 1.5 السوق المستهدف

- مُلّاك العقارات السكنية والتجارية
- المستأجرون من المواطنين والوافدين
- المشترون والمستثمرون العقاريون
- الشركات الصغيرة والمتوسطة الباحثة عن مكاتب أو محلات
- المطوّرون العقاريون المحتاجون إلى خدمات وساطة

## 1.6 الميزة التنافسية

- معرفة قوية بالسوق المحلي
- هيكل عمولات واضح وشفاف
- استخدام المنصات الرقمية لإدارة العروض والعملاء
- تعامل شخصي ومباشر مع العملاء
- الالتزام بالأنظمة البلدية والتنظيمية

## 1.7 لمحة مالية (مستوى عام)

- تكلفة التأسيس التقديرية: 5,000 - 12,000 ريال عُُماني
- نموذج الإيرادات: قائم على العمولات (بيع وتأجير)
- الدخل الشهري المتوقع: 2,000 - 8,000 ريال عُُماني أو أكثر
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 6 - 12 شهرًا
- قابلية التوسع: إضافة وكلاء، وتأسيس قسم لإدارة العقارات

## 1.8 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن نكون مكتبًا عقاريًا موثوقًا ومهنيًا يُحتذى به في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم خدمات عقارية شفافة وفعّالة تركز على احتياجات العميل، مع الالتزام الكامل بالمعايير الأخلاقية والتنظيمية.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، الخدمات، إعداد المكتب والهيكل الوظيفي

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - استكمال إجراءات التسجيل والترخيص القانوني من خلال مراكز سند والجهات المختصة - تأسيس مكتب فعلي في موقع استراتيجي (طابق أرضي أو منطقة تجارية واضحة) - استقطاب محفظة أولية من العقارات السكنية والتجارية - إتمام أولى صفقات البيع والتأجير خلال فترة 3-6 أشهر - بناء حضور رقمي عبر منصات العقارات ووسائل التواصل الاجتماعي

**الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3):** - زيادة عدد العقارات المدرجة والحصول على تفويضات حصريّة من المُلاك - توظيف وتدريب وكلاء عقاريين إضافيين - إدخال خدمات إدارة العقارات بشكل منظم - بناء علاقات قوية مع المطورين والعلماء من الشركات

**الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5):** - تشغيل فروع متعددة أو مكاتب فرعية - ترسيخ علامة تجارية عقارية معروفة في سلطنة عُمان - التوسع في تنسيق التقييمات، مبيعات المشاريع، والتأجير الجماعي - تطوير عمليات داخلية مدعومة بأنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM)

## 2.2 تفاصيل الخدمات المقدّمة

**أولاً: خدمات الوساطة السكنية** - بيع الشقق والفلل - تأجير الشقق والفلل - تمثيل المُلاك - استقطاب وفحص المستأجرين

**ثانياً: خدمات الوساطة التجارية** - تأجير وبيع المكاتب - تأجير المحلات التجارية - وساطة المستودعات والعقارات الصناعية

**ثالثاً: إدارة العقارات (خدمة اختيارية مضافة)** - تنسيق تحصيل الإيجارات - تنسيق أعمال الصيانة - التواصل مع المستأجرين - إعداد تقارير دورية للمُلاك

**رابعاً: الخدمات الاستشارية والداعمة** - الإرشاد السعري للسوق (غير معتمد رسمياً) - تحليل العائد الاستثماري (بشكل أساسي) - تنسيق المستندات والعقود

## 2.3 موقع المكتب وتجهيزه

**معايير اختيار موقع المكتب:** - موقع ذو وضوح ورؤية عالية - سهولة الوصول وتوفير مواقف سيارات - القرب من تجمعات سكنية أو تجارية - يفضل الطابق الأرضي أو الميزانين

**حجم المكتب وتوزيع المساحات:** - المساحة: 25 - 50 مترًا مربعًا - منطقة استقبال - مكاتب عمل للوكلاء - مساحة اجتماعات - حفظ المستندات والملفات

## 2.4 تجهيزات المكتب والتقنيات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
أثاث وتجهيزات المكتب	800 - 1,500
أجهزة كمبيوتر وحواسيب محمولة	700 - 1,200
طابعة وماسح ضوئي	200 - 350
إعداد الإنترنت والاتصالات	100 - 200
أنظمة CRM وبرامج العقارات	300 - 600
اللوحات التعريفية والهوية	200 - 500
<b>الإجمالي التقريبي</b>	<b>2,300 - 4,300</b>

## 2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

### الهيكل الأولي للفريق:

المالك / الوسيط الرئيسي - الإشراف على التراخيص والالتزام - استقطاب العملاء - التفاوض على الصفقات

وكيل عقاري (1-2 موظفين) - إدراج العقارات وتنظيم المعايينات - التعامل مع العملاء - إغلاق الصفقات

موظف إداري / منسق (اختياري) - إعداد المستندات - استقبال المكالمات - تحديث نظام إدارة العملاء

## 2.6 هيكل التعويضات

- راتب أساسي (إن وجد): 200 - 300 ريال عُماني
- عمولة على الصفقة: 30% - 50% من عمولة المكتب
- حوافز مبنية على الأداء

## 2.7 سير العمل التشغيلي

1. استقطاب المُلاك وتوقيع اتفاقيات الإدراج
2. تصوير العقارات وإدراجها
3. التسويق وتوليد العملاء المحتملين
4. تنظيم المعايينات والتفاوض
5. إعداد المستندات وإغلاق الصفقة
6. إصدار الفواتير وتحصيل العمولات

## 3. تحليل SWOT - المكتب العقاري (سياق سلطنة عُمان)

### 3.1 نقاط القوة

**متطلبات رأسمالية منخفضة** مقارنة بأعمال الإنشاء أو التطوير العقاري، يتطلب تأسيس مكتب عقاري استثمارًا أوليًا منخفضًا نسبيًا.

**إمكانية تحقيق عمولات متكررة** تجديداً للإيجار، إدارة العقارات، والعملاء المتكررون يساهمون في خلق مصادر دخل مستمرة.

**نمو الطلب الحضري** استمرار الطلب على السكن من قبل الوافدين، المهنيين، والشركات الصغيرة والمتوسطة في مسقط والمدن الناشئة.

**قابلية التوسع المرنة** يمكن توسيع النشاط من خلال إضافة وكلاء دون زيادة كبيرة في التكاليف الثابتة.

**سوق قائم على العلاقات** الشبكات المحلية القوية تمنح ميزة تنافسية طويلة الأمد.

### 3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على **العمولات** يعتمد الدخل بشكل كبير على إغلاق الصفقات، مما قد يؤدي إلى تقلب الإيرادات الشهرية. ارتفاع **حدة المنافسة** وجود عدد كبير من الوسطاء الصغار، بما في ذلك غير النظاميين، يزيد من المنافسة السعرية. الحاجة إلى **بناء الثقة** يتطلب المكتب الجديد وقتًا لبناء المصداقية والسمعة في السوق. ضغط **الالتزام التنظيمي** تتطلب القوانين التزامًا صارمًا بالمستندات والمعايير الأخلاقية.

### 3.3 الفرص

**استقرار سوق الإيجارات** وجود طلب مستمر على الإيجارات السكنية والتجارية. **المشاريع والتطورات الجديدة** زيادة عدد المشاريع المتكاملة والمراكز التجارية. **التحول الرقمي** استخدام المنصات الإلكترونية وأنظمة CRM والمعايير الافتراضية يعزز الوصول للعملاء. **التوسع في إدارة العقارات** خدمة ذات هامش ربح مرتفع توفر دخلًا طويل الأجل.

### 3.4 التهديدات

**الدورات الاقتصادية** أي تباطؤ اقتصادي يؤثر مباشرة على حجم الصفقات. **الوسطاء غير المرخصين** منافسة غير عادلة من وسطاء يعملون خارج الإطار القانوني. **التغيرات التنظيمية** قد تؤدي القوانين الجديدة إلى زيادة تكاليف الامتثال. **تأخر تحصيل المدفوعات** احتمالية تأخر تحصيل العمولات من بعض العملاء.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

- التركيز على الإيجارات وإدارة العقارات لتحقيق تدفق نقدي مستقر
- التميز من خلال الاحترافية والالتزام الكامل بالأنظمة
- الاستثمار المبكر في أنظمة إدارة العملاء والتسويق الرقمي
- بناء تفويضات حصرية مع المُلاك لتقليل حدة المنافسة

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العُماني، وبافتراضات محافظة. يعتمد الأداء الفعلي على حجم الصفقات، إنتاجية الوكلاء، وظروف السوق.

#### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

##### أولاً: التسجيل التجاري والتراخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُُماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	وزارة التجارة والصناعة
السجل التجاري	30 - 150	رسوم مخفضة
عضوية غرفة التجارة	100 - 200	لمدة 1-2 سنة
رسوم خدمات سند	50 - 100	حسب الخدمة
رخصة بلدية	50 - 150	نشاط مكتبي
<b>إجمالي التسجيل</b>	<b>100 - 500</b>	مؤسسة فردية / شركة

##### ثانياً: تجهيز المكتب والهوية

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُُماني)
إيجار المكتب (مقدم + تأمين)	1,500 - 3,000
الأثاث والتجهيز	800 - 1,500
أجهزة وتقنية المعلومات	700 - 1,200
اللوحات والهوية الأولية	200 - 500
<b>إجمالي تجهيز المكتب</b>	<b>3,200 - 6,200</b>

##### ثالثاً: ما قبل التشغيل ورأس المال العامل

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُُماني)
اشتراكات CRM ومنصات العقارات	300 - 600
ميزانية إطلاق تسويقية	300 - 700
استقطاب وتدريب الموظفين	200 - 400
احتياطي طوارئ	400 - 800
<b>إجمالي ما قبل التشغيل</b>	<b>1,200 - 2,500</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 5,000 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 12,000 ريال عُُماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المكتب	900 - 500
رواتب الموظفين (إداري/أساسي)	600 - 300
التسويق والبوابات العقارية	500 - 200
الإنترنت والاتصالات	80 - 40
التنقل والمعاينات	150 - 80
خدمات ومستلزمات المكتب	120 - 60
مصروفات متنوعة	150 - 80
<b>إجمالي المصروفات الشهرية</b>	<b>2,500 - 1,260</b>

## 4.3 نموذج الإيرادات والافتراضات

**هيكل العمليات (الممارسة الشائعة في السوق):** - الإيجارات السكنية: 5% من قيمة الإيجار السنوي - الإيجارات التجارية: 5% - 10% من قيمة الإيجار السنوي - صفقات البيع: 2% - 4% من قيمة البيع - إدارة العقارات: 5% - 8% من قيمة الإيجار السنوي

## 4.4 سيناريوهات الإيرادات الشهرية

**السيناريو المحافظ:** - 6 إيجارات سكنية شهرياً (متوسط إيجار سنوي 3,600 ريال) - عمولة المكتب @5% ≈ 1,800 ريال - مبيعات صغيرة / استشارات ≈ 500 ريال - **الإجمالي: حوالي 2,300 ريال شهرياً**

**السيناريو المتوقع:** - 10 إيجارات سكنية شهرياً - صفقة بيع صغيرة أو تأجير تجاري - عقود إدارة عقارات - **الإجمالي: حوالي 4,500 - 6,000 ريال شهرياً**

**السيناريو المتفائل:** - 15 إيجاراً أو أكثر - عدة صفقات بيع أو تأجير تجاري - **الإجمالي: حوالي 8,000 ريال شهرياً أو أكثر**

## 4.5 صافي الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
محافظ	2,300	2,000	300
متوقع	5,000	2,200	2,800
متفائل	8,000	2,500	5,500

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

• متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,500 - 3,000 ريال عُماني

- تكلفة التأسيس: 5,000 - 12,000 ريال عُُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل (أفضل حالة): 3 - 6 أشهر
- الحالة المحافظة: 6 - 12 شهرًا

#### 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)
السنة الأولى	70,000 - 55,000	25,000 - 18,000
السنة الثانية	95,000 - 80,000	38,000 - 28,000
السنة الثالثة	130,000 - 110,000	55,000 - 40,000
السنة الرابعة	180,000 - 150,000	80,000 - 60,000
السنة الخامسة	+220,000	120,000 - 90,000

تفترض السنوات 3-5 إضافة وكلاء جدد والتوسع في إدارة العقارات.

## 5. تحليل العملاء - الملاك، المستأجرون، المشترون والمستثمرون

### 5.1 نظرة عامة على الطلب في السوق (سلطنة عُمان)

يعتمد الطلب العقاري في سلطنة عُمان على مزيج من العائلات المحلية، المهنيين الوافدين، الشركات الصغيرة والمتوسطة، والمستثمرين. ورغم أن نشاط البيع قد يتأثر بالدورات الاقتصادية، إلا أن سوق الإيجارات يظل نشطًا بشكل مستمر، ما يجعله العمود الفقري لمعظم المكاتب العقارية.

**خصائص الطلب:** - ارتفاع معدل دوران الإيجارات في مسقط والمناطق المحيطة - طلب قوي من الشركات الصغيرة والمتوسطة على المكاتب والمحلات والمستودعات - تزايد الاهتمام بالعقارات الاستثمارية طويلة الأجل - تفضيل متزايد للتعامل مع وسطاء محترفين وملتزمين بالأنظمة

### 5.2 مَلَاك العقارات (المؤجرون والمطوِّرون)

**الملف التعريفي:** - مَلَاك فلل وشقق أفراد - مَلَاك عقارات تجارية - مطوِّرون صغار ومتوسطو الحجم

**الاحتياجات الرئيسية:** - إيجاد مستأجرين بسرعة - تحصيل إيجارات موثوق - تسعير يعكس واقع السوق - دعم في المستندات والعقود القانونية - تقليل فترات الشغور

**نقاط الألم:** - تأخر التأجير - مستأجرون غير مؤهلين - وسطاء غير نظاميين - ضعف الشفافية

**كيف يضيف المكتب قيمة:** - فحص وتدقيق المستأجرين - إدراج احترافي وتصوير مهني - عقود واضحة وتقارير منتظمة

### 5.3 المستأجرون (السكنيون والتجار)

**المستأجرون السكنيون:** - الفئات: مهنيون وافدون، عائلات محلية، موظفون أفراد



**عوامل اتخاذ القرار:** - الموقع ووقت التنقل - قيمة الإيجار وشروط السداد - حالة العقار - سرعة استجابة الوسيط

**المستأجرون التجاريون (الشركات الصغيرة والمتوسطة):** - الفئات: شركات ناشئة، مشغلو محلات، شركات لوجستية وخدمية

**عوامل اتخاذ القرار:** - وضوح الموقع وسهولة الوصول - توفر مواقف سيارات - مرونة عقد الإيجار - جاهزية التجهيز الداخلي

#### 5.4 المشترون والمستثمرون

**المشترون:** - مستخدمون نهائيون لشراء مساكن - شركات صغيرة ومتوسطة لشراء مكاتب أو محلات

**محركات القرار:** - استقرار الأسعار - جاذبية الموقع - توفر التمويل - القيمة طويلة الأجل

**المستثمرون:** - مستثمرون محليون - مستثمرون من دول مجلس التعاون والوافدين

**محركات القرار:** - العائد الإيجاري - النمو الرأسمالي - نسب الإشغال - توفر إدارة عقارية محترفة

#### 5.5 ملخص شرائح العملاء

الشريحة	الاحتياج الأساسي	نوع الإيراد
مُلاك العقارات	إيجاد مستأجرين	عمولة / رسوم إدارة
مستأجرون سكنيون	سكن مناسب	عمولة إيجار
مستأجرون تجاريون	مساحة أعمال	عمولات أعلى
مشترون	التملك	عمولة بيع
مستثمرون	العائد والنمو	بيع + إدارة

#### 5.6 نماذج شخصيات العملاء (تمثيلية)

**الشخصية 1 - خالد (مالك فيلا، 48 سنة):** - يمتلك عقارين للإيجار - يبحث عن مستأجرين موثوقين - يقدر الشفافية والتقارير الدورية

**الشخصية 2 - سارة (موظفة وافدة، 34 سنة):** - انتقلت للعمل حديثاً - تحتاج خيارات واضحة وسريعة - تتخذ قراراتها ضمن إطار زمني ضيق

**الشخصية 3 - أحمد (صاحب شركة صغيرة، 40 سنة):** - يبحث عن محل أو مكتب - يركز على الموقع وقيمة الإيجار - يحتاج إنجازاً سريعاً للمستندات

#### 5.7 سلوك الطلب حسب المدينة (نظرة عامة)

- **مسقط:** أعلى طلب على الإيجارات والبيع
- **صحر:** نمو صناعي وطلب من الشركات الصغيرة والمتوسطة

- **صلالة:** إيجارات موسمية وطلب مرتبط بالسياحة
- **الدقم:** فرص استثمارية طويلة الأجل

## 6. خطة التسويق المخصصة - المكتب العقاري (سلطنة عُمان)

### 6.1 تموضع العلامة وبناء الثقة

**بيان تموضع العلامة:** مكتب عقاري مهني وشفاف، قائم على الالتزام بالأنظمة، يقدم خدمات وساطة واستشارات عقارية موثوقة في سلطنة عُمان.

**مرتكزات بناء الثقة:** - هيكل عمولات واضح ومعلن - اتفاقيات مكتوبة مع مُلاك العقارات - معلومات دقيقة ومحدثة عن العقارات - سلوك مهني وأخلاقي وسريّة تامة - إدارة احترافية للمستندات والمعاملات

### 6.2 تركيز السوق المستهدف

الشريحة	الهدف التسويقي	الرسالة الأساسية
مُلاك العقارات	الحصول على إدراجات حصريّة	تأجير أسرع ومستأجرون موثوقون
المستأجرون السكنيون	زيادة حجم الاستفسارات	عقارات موثوقة واستجابة سريعة
العملاء التجاريون	صفقات عالية القيمة	إدارة احترافية وتفاوض فعال
المستثمرون	علاقات طويلة الأمد	فرص بعائد مجزٍ

### 6.3 قنوات توليد العملاء المحتملين

**أولاً: بوابات العقارات الإلكترونية (القناة الأساسية)** - الاشتراك في أبرز المنصات المحلية - تحديث الإعلانات بشكل يومي - إبراز العروض الحصرية بإعلانات مميزة

**ثانياً: التسويق الرقمي**

**ملف النشاط التجاري على Google** - تعزيز ظهور موقع المكتب - جمع تقييمات العملاء وبناء المصداقية

**إنستغرام وفيسبوك** - صور ومقاطع فيديو للعقارات - تحديثات سوقية وقصص نجاح - مقاطع قصيرة للعروض

**واتساب للأعمال** - إدارة الاستفسارات - مشاركة كتيبات العقارات - تنسيق مواعيد المعاينات

### 6.4 استراتيجية استقطاب المُلاك

- التواصل المباشر مع المُلاك في المناطق المستهدفة
- حوافز إحالة للمُلاك الحاليين
- عروض تقديم احترافية للإدراج
- تقارير تسعير تعكس واقع السوق

## 6.5 مسار المستأجر والمشتري

1. استقبال الاستفسار
2. تحديد المتطلبات بدقة
3. ترشيح العقارات المناسبة
4. تنظيم المعاينات
5. التفاوض
6. إغلاق العقد

## 6.6 استراتيجية التسعير والعمولات

- الإفصاح الكامل عن العمولات قبل بدء التعامل
- تسعير تنافسي ومستدام
- مرونة سعرية حسب حجم العميل
- رسوم إدارة عقارات بنظام اشتراك أو نسبة ثابتة

## 6.7 التسويق بالعلاقات والإحالات

- حوافز إحالة للعملاء
- شراكات مع أقسام الموارد البشرية في الشركات
- تعاون مع المطورين العقاريين
- خدمة مخصصة للمستثمرين على المدى الطويل

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

القناة	الميزانية الشهرية (ريال عُُماني)
بوابات العقارات	300 - 150
الإعلانات الرقمية	200 - 100
المحتوى والإعلام	100 - 50
شبكات وعلاقات مباشرة	100 - 50
<b>الإجمالي</b>	<b>700 - 350</b>

## 6.9 خطة النمو والتوسع لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	العلامة والإدراجات	دخول السوق
السنة الثانية	توسع الوكلاء	زيادة الصفقات
السنة الثالثة	إدارة العقارات	دخل مستقر
السنة الرابعة	فتح فروع	حضور جغرافي
السنة الخامسة	عملاء مؤسسيون	توسع طويل الأمد

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة الزمنية
التسجيل والترخيص	1 - 2 أسبوع
إعداد وتجهيز المكتب	2 - 4 أسابيع
الاشتراك في بوابات العقارات	1 أسبوع
الإطلاق التجريبي	2 أسبوع
التشغيل الكامل	الشهر الثاني

### 7.2 الملاحظات الختامية

يوضح هذا المشروع لمكتب عقاري فرصة استثمارية منخفضة رأس المال وذات تدفق نقدي مرتفع في سوق عقاري مستقر نسبيًا في سلطنة عُمان. ومن خلال الالتزام الصارم بالأنظمة، وبناء علامة تجارية مهنية، والتركيز على العلاقات طويلة الأمد، يمكن للمكتب تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتوسع بشكل مستدام على المدى المتوسط والطويل.