

مشروع الشقق المفروشة للإيجار - عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع الشقق المفروشة للإيجار في سلطنة عُمان مشروعًا قائمًا على القطاع العقاري، يركز على توفير وحدات سكنية مفروشة بالكامل وجاهزة للسكن للإقامة قصيرة وطويلة الأجل. يستهدف المشروع المقيمين الوافدين، العملاء من الشركات، السياح، العاملين في المشاريع المؤقتة، والعائلات الباحثة عن بدائل مrente وبتكلفة مناسبة مقارنة بالفنادق.

يعتمد النموذج على استقرار سوق الإيجارات في عُمان، وزيادة أعداد الوافدين، وتوسيع المشاريع المؤسسية، إضافة إلى ارتفاع الطلب على السكن المفروش والخدماتي الذي يجمع بين الراحة والخصوصية والتكلفة المناسبة.

1.2 نموذج العمل

سيعمل المشروع وفق أحد النماذج التالية أو مزيج منها:

نموذج الاستئجار وإعادة التأجير (Lease-to-Rent): استئجار الشقق السكنية بعقود طويلة الأجل ثم تأثيرها وإعادة تأجيرها كوحدات مفروشة.

نموذج الملكية المباشرة (Owner-Managed): امتلاك المشروع للشقق وتأجيرها كوحدات مفروشة.

نموذج تقاسم الإيرادات (Revenue-Sharing): الشراكة مع مالك العقارات بحيث يتم تقاسم الدخل الإيجاري.

1.3 الهيكل القانوني

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كالتالي: - مؤسسة فردية (SPC) — مناسب لمالك واحد وتكاليف أقل - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) — مناسب للشركات والتوسّع

تكاليف التسجيل التقديريّة (رسوم سند + الرسوم الحكومية): - مؤسسة فردية: 300 - 100 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 500 - 300 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات أو إيجار المكتب أو الاستشارات المتخصصة)

1.4 الخدمات المقدمة

- شقق استوديو، غرفة وصالة، غرفتين وصالة، وثلاث غرف وصالة مفروشة بالكامل
- إيجارات قصيرة الأجل (يومي / أسبوعي)
- إيجارات طويلة الأجل (شهري / سنوي)
- باقات تشمل الخدمات (كهرباء، ماء، إنترنت)
- التنسيق لخدمات التنظيف والصيانة

1.5 السوق المستهدف

- المهنيون الوافدون
- موظفو الشركات والمشاريع
- السياح وزوار العلاج الطبي
- العائلات المنتقلة داخل عُمان
- الجهات الحكومية وشبيه الحكومية

1.6 الميزة التنافسية

- تكلفة أقل من الفنادق للإقامة المتوسطة والطويلة
- مرونة في مدد الإيجار
- وحدات سكنية مجهزة بالكامل
- موقع حضري مميز
- إدارة وصيانة احترافية

1.7 المؤشرات المالية (تقديرية)

- تكلفة التجهيز الأولية (وحدة واحدة): 12,000 - 6,000 ريال عُماني
- متوسط الإيجار الشهري (غرفة وصالة مفروشة): 700 - 450 ريال عُماني
- هامش الربح الصافي: %35 - %20
- نقطة التعادل: 18 - 10 أشهر

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المشروع مزوداً موثقاً للشقق المفروشة عالية الجودة في مختلف محافظات سلطنة عُمان.

الرسالة: توفير مساحات سكنية مريحة ومرنة تدار باحترافية للأفراد والمؤسسات.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، أنواع العقارات والعمليات التشغيلية

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كمؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة عبر مركز سند - تأمين 3-4 وحدات سكنية في مواقع ذات طلب مرتفع - تأثيث وإطلاق الشقق بالكامل خلال 90-60 يوماً - تحقيق نسبة إشغال لا تقل عن 70% خلال أول 6 أشهر - إبرام عقود مع مزودي خدمات التنظيف والصيانة والمرافق

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3) - توسيع المحفظة إلى 5-10 شقق مفروشة - إدخال عقود تأجير للشركات - توحيد معايير التأثيث والتسخير وجودة الخدمة - بناء حضور قوي عبر منصات العقارات وخرائط جوجل

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - تشغيل 15-25 وحدة مفروشة في عدة مدن - الدخول في اتفاقيات تقاسم الإيرادات مع ملاك العقارات - تطوير علامة تجارية معروفة للشقق المفروشة في عُمان - استكشاف نموذج الشقق الفندقية أو الأبارتهوتيل

2.2 القيمة المقترحة

يقدم المشروع شققًا جاهزة للسكن ومفروشة بالكامل تُلغي عن المستأجر عناء التجهيز، وتتوفر تجربة مشابهة للفنادق بتكلفة شهرية أقل.

عوامل القيمة الأساسية: - وحدات جاهزة للسكن (أثاث، أجهزة كهربائية، أدوات مطبخ) - شروط إيجار مرنة (يومي، أسبوعي، شهري) - تسuir واضح مع إمكانية شمول الخدمات - تنسيق احترافي للصيانة - خصوصية ومساحة أكبر مقارنة بالفنادق

2.3 أنواع العقارات واستراتيجية توزيع الوحدات

فئات الوحدات السكنية

شقق الاستوديو - الفئة المستهدفة: الأفراد والإقامات القصيرة - المساحة المتوسطة: 35-45 متر مربع - معدل دوران مرتفع وطلب كبير

شقق غرفة وصالة (1BHK) - الفئة المستهدفة: المهنيون والأزواج - الأكثر استقراراً وربحية

شقق غرفتين وصالة (2BHK) - الفئة المستهدفة: العائلات وموظفو الشركات - مدة إقامة أطول ومعدل تبديل أقل

شقق ثلاث غرف وصالة (3BHK) - الفئة المستهدفة: التنفيذيون والعائلات الكبيرة - تسuir أعلى وحجم طلب أقل

2.4 استراتيجية المواقع (التركيز على عمان)

تشمل المناطق ذات الطلب المرتفع: - مسقط (الخوير، غلا، العذيبة، الخوض) - السيب والمعبلة (مناطق اقتصادية مناسبة) - صفار (طلب صناعي ومينائي) - صلالة (طلب موسمي وسيادي)

معايير اختيار الموقع: - القرب من المكاتب أو المستشفيات أو الجامعات - توفر مواقف سيارات - جودة صيانة المبني - سهولة الوصول إلى الأسواق والطرق الرئيسية

2.5 نموذج التشغيل والإدارة

أ. إجراءات الاستئجار والتجهيز - معاينة العقار والتفاوض على عقد الإيجار - تركيب الأثاث والأجهزة - توصيل خدمات المرافق - التصوير والإعلان

ب. العمليات اليومية - تسجيل المستأجرين والعقود - تحصيل الإيجار وإصدار الفواتير - تنسيق التنظيف - متابعة الصيانة

ج. التقنية والأدوات - منصات عرض العقارات - واتساب بنس للتواصل مع المستأجرين - برنامج إدارة عقارات بسيط (احتياجي)

2.6 هيكل التوظيف (نموذج مبسط)

- المالك / المدير (الإشراف والتأديب)
- شركة تنظيف خارجية متعاقدة
- فني صيانة عند الطلب

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

دخل متكرر ويمكن التنبؤ به توفر المدفوعات الشهرية للإيجار تدفقاً نقداً مستقراً مقارنة بالمشاريع المعتمدة على المبيعات اليومية.

طلب مرتفع من الوافدين وقطاع الشركات تستضيف سلطنة عُمان عدداً كبيراً من القوى العاملة الوافدة والمهنيين العاملين في المشاريع الذين يفضلون السكن المفروش.

تعقيد تشغيلي أقل من الفنادق لا يتطلب المشروع مكتب استقبال دائم أو خدمات طعام أو إدارة يومية للنزلاء.

قابلية التوسيع وحدة بوحدة يمكن توسيع النشاط تدريجياً عبر إضافة شقق جديدة دون تغييرات هيكلية كبيرة.

مرنة التسعير إمكانية تعديل الأسعار حسب مدة الإقامة والموسمية ومستوى الطلب.

3.2 نقاط الضعف

احتياج رأسمالي عند التوسيع تزداد تكاليف التأمينات والتأثيث والتجهيز كلما ارتفع عدد الوحدات.

مخاطر الشغور الوحدات غير المؤجرة تؤثر مباشرة على الربحية.

الاعتماد على ملاك العقارات يعتمد نموذج الاستئجار وإعادة التأجير وتقاسم الإيرادات على تعاون المالك.

الاستهلاك والصيانة المستمرة تحتاج الوحدات المفروشة إلى صيانة واستبدال دوري للمحتويات.

3.3 الفرص

نمو التأجير للشركات تفضل الشركات الشقق المفروشة بدل الفنادق لإقامة الموظفين لفترات طويلة.

السياحة والسياحة العلاجية تستقطب مسقط وصلالة الزوار الموسميين ومرضى العلاج الطبي.

المنصات الرقمية للعقارات تزيد البوابات الإلكترونية وخرائط جوجل من الظهور وعدد الحجوزات.

شراكات تقاسم الإيرادات يوفر ملاك العقارات الباحثون عن دخل ثابت فرص توسيع دون شراء العقار.

مفهوم الشقق المخدومة ترقية بعض الوحدات مع خدمات إضافية يسمح بتسعير أعلى.

3.4 التهديدات

تقلبات سوق الإيجارات قد تؤدي الظروف الاقتصادية إلى انخفاض الطلب أو انخفاض الأسعار.

التغيرات التنظيمية قد تؤثر القوانين البلدية أو الإسكانية على تصاريف الإيجار قصير الأجل.

منافسة الفنادق والشقق الفندقية قد تنافس العروض الفندقية المخفضة الشقق المفروشة.

ارتفاع تكاليف الخدمات قد ترتفع تكاليف الكهرباء والمياه والإنترنت بمرور الوقت.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

تشير نقاط القوة والفرص إلى إمكانية التوسيع عبر عقود الشركات والشراكات.

تطلب نقاط الضعف توفير احتياطي نفدي قوي والتفاوض الجيد على عقود الإيجار.

يُبرز التهديدات أهمية التسعيـر المـرن وتنويع المـواقعـ.

4. التوقعات العالية - تكاليف التأسيـس والمصاريف التشغيلـية وتقـونـات خـمس سـنـوات

جميع الأرقام تقديرية وبأسلوب محافظ، والقيم بالريال العماني، وتعتمد الافتراضات على متوسطات سوق مسقط ما لم يذكر خلاف ذلك.

4.1 تكاليف تجهيز الوحدة (شقة واحدة)

أ. الإيجار والضمانات - مبلغ التأمين: 1,000 - 500 ريال عماني (عادة إيجار شهر واحد) - الإيجار المقدم: 1,000 - 500 ريال عماني (شهر واحد) - عمولة الوسيط: 500 - 250 ريال عماني (إن وجدت) **إجمالي الإيجار:** 2,500 - 1,250 ريال عماني

ب. التأثيث والأجهزة - أثاث غرفة النوم: 1,000 - 600 ريال عماني - أثاث غرفة المعيشة: 1,200 - 600 ريال عماني - طاولة طعام: 400 - 200 ريال عماني - أجهزة المطبخ: 900 - 500 ريال عماني - ستائر وإنارة وديكور: 400 - 200 ريال عماني - تلفاز وإلكترونيات: 400 - 250 ريال عماني - أدوات المطبخ والمفروشات: 350 - 200 ريال عماني **إجمالي التأثيث:** 2,750 - 4,950 ريال عماني

ج. الخدمات وما قبل التشغيل - تأمين الكهرباء والمياه: 200 - 100 ريال عماني - تركيب الإنترنـت: 100 - 50 ريال عماني - التصوير والإعلانـات: 150 - 50 ريال عماني - احتياطي طوارئ: 400 - 200 ريال عماني **إجمالي ما قبل التشغيل:** 850 - 400 ريال عماني

إجمالي تكلفة التأسيـس للوحدة الواحدة - الحد الأدنـى: حوالي 4,400 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 8,300 ريال عماني

4.2 المصـارـيف التشـغـيلـية الشـهـرـية (لـكـل وـحدـة)

- الإيجار الأسـاسـي للـمـالـك: 700 - 400 ريال عماني
- الكـهـربـاء وـالـمـيـاه: 80 - 40 ريال عماني
- الإنـتـرـنـت: 35 - 25 ريال عماني
- التنـظـيف وـالـصـيـانـة: 80 - 40 ريال عماني
- الإـلـصـاحـات وـالـاسـتـبدـال: 40 - 20 ريال عماني
- الإـدـارـة وـالمـصـارـيف الإـدـارـية: 60 - 30 ريال عماني

إجمالي المصـارـيف الشـهـرـية: 995 - 555 ريال عماني

4.3 افتراضات الدخل الإيجاري

- استوديو: 350 - 450 ريال عماني (نسبة إشغال 75%)
- غرفة وصالة: 450 - 700 ريال عماني (نسبة إشغال 80%)
- غرفتان وصالة: 650 - 900 ريال عماني (نسبة إشغال 85%)

4.4 الربحية الشهرية (غرفة وصالة - حالة نموذجية)

- متوسط الإيجار الشهري: 600 ريال عماني
- المصاريف الشهرية: 750 ريال عماني
- صافي الربح / (الخسارة): (150) ريال عماني

تحسن الربحية عبر: - زيادة نسبة الإشغال - فصل احتساب الخدمات - عقود الشركات - التفاوض على قيمة الإيجار

4.5 سيناريو محسن (احتساب الخدمات بشكل منفصل)

- الإيجار الشهري: 650 ريال عماني
- المصاريف الشهرية: 580 ريال عماني
- صافي الربح: 70 ريال عماني

4.6 اقتصadiات المحفظة 5 وحدات متنوعة

- متوسط الإيجار للوحدة: 600 ريال عماني
- الإيراد الشهري: 3,000 ريال عماني
- المصاريف الشهرية: 2,600 ريال عماني
- صافي الربح الشهري: 400 ريال عماني
- الربح السنوي: 4,800 ريال عماني

4.7 تحليل نقطة التعادل

- متوسط تكلفة التأسيس للوحدة: 6,000 ريال عماني
- متوسط الربح السنوي للوحدة (محسن): 1,200 - 800 ريال عماني **فتره استرداد رأس المال:** 24 - 12 شهراً
لكل وحدة

4.8 توقعات خمس سنوات (نمو المحفظة)

- السنة 1: وحدتان - إيرادات 14,000 - 18,000 ريال عماني - ربح 1,500 - 2,500 ريال عماني
- السنة 2: 5 وحدات - إيرادات 35,000 - 45,000 ريال عماني - ربح 4,000 - 6,000 ريال عماني
- السنة 3: 10 وحدات - إيرادات 75,000 - 90,000 ريال عماني - ربح 10,000 - 14,000 ريال عماني
- السنة 4: 15 وحدة - إيرادات 120,000 - 150,000 ريال عماني - ربح 18,000 - 25,000 ريال عماني
- السنة 5: 25 وحدة - إيرادات 200,000+ ريال عماني - ربح 35,000 - 50,000 ريال عماني

5. تحليل العملاء - شرائح المستأجرين والسلوك ومحركات الطلب

5.1 نظرة عامة على الطلب الإيجاري في عُمان

يرتبط الطلب على الشقق المفروشة في سلطنة عُمان بعوامل التنقل الوظيفي، والانتقال بسبب العمل، والمشاريع المؤقتة، وأنماط المعيشة الحديثة. وعلى عكس الإيجارات التقليدية طويلة الأجل، تجذب الوحدات المفروشة المستأجرين الذين يفضلون الراحة والمرونة وتکاليف شهرية واضحة ومحددة.

يكون الطلب الأقوى في مسقط وصحار، مع ارتفاع موسعي في صالة خلال موسم الخريف، إضافة إلى زيادة الطلب قصير الأجل بالقرب من المستشفيات والمناطق الصناعية والمراكز التجارية.

5.2 الشرائح الرئيسية للمستأجرين

الشريحة 1: المهنيون الوافدون الملف التعريفي: - مهندسون و مدربون و مستشارون و طاقم طبي - أفراد أو عائلات صغيرة - سكن ممول من جهة العمل أو على نفقتهم الخاصة

الاحتياجات الأساسية: - شقق جاهزة للسكن - قرب موقع العمل - إنترنت وخدمات موثوقة

مدة الإقامة المعتادة: 6-24 شهراً

الشريحة 2: مستأجرو الشركات والمشاريع الملف التعريفي: - مشاريع النفط والغاز - شركات المقاولات والبنية التحتية - شركات الاتصالات وتقنية المعلومات والاستشارات

الاحتياجات الأساسية: - عدة وحدات بعقد واحد - فواتير رسمية ووثائق للشركات - تسليم واضح ومستقر

مدة الإقامة المعتادة: 3-12 شهراً

الشريحة 3: العائلات (محلية ووافدة) الملف التعريفي: - عائلات تتنقل داخل عُمان - بانتظار سكن دائم

الاحتياجات الأساسية: - وحدات أكبر (غرفتان وصالة / ثلاثة غرف وصالة) - مبانٍ آمنة ومواقف سيارات - استقرار طويل الأجل

مدة الإقامة المعتادة: 12-36 شهراً

الشريحة 4: الزوار قصيري والأمد والزوار الطبيون الملف التعريفي: - مرضى ومرافقوهم - أقارب زائرون - مهنيون لفترات قصيرة

الاحتياجات الأساسية: - تسليم مرن يومي أو أسبوعي - قرب المستشفيات - بيئة نظيفة وهادئة

مدة الإقامة المعتادة: 1-8 أسابيع

5.3 عوامل اتخاذ القرار لدى المستأجر

يقيم المستأجرون الشقق المفروشة عادةً بناءً على: - الموقع وسهولة الوصول - التكلفة الشهرية الإجمالية - جودة الأثاث والنظافة - موثوقية الإنترنت والخدمات - مرنة شروط العقد - سرعة الاستجابة والإدارة الاحترافية

5.4 الحساسية السعرية والسلوك

- الشركات: حساسية منخفضة للسعر - الراحة أهم من السعر
- المهنيون: حساسية متوسطة - قرار قائم على القيمة
- العائلات: حساسية متوسطة - تركيز على الاستقرار
- الإقامة القصيرة: حساسية منخفضة إلى متوسطة - عامل الوقت مهم

5.5 الأنماط الموسمية للطلب

- مسقط: طلب مستقر طوال العام مع انخفاض طفيف في الصيف
- صحار: تقلبات مرتبطة بالمشاريع
- صلالة: طلب مرتفع خلال موسم الخريف (يونيو-سبتمبر)

يمكن إدارة الموسمية من خلال: - تعديل الأسعار قصيرة الأمد - توقيع عقود شركات خلال المواسم الهدئة

5.6 شخصيات المستأجرين النموذجية

الشخصية 1 - راجيش (مهندس مشاريع، 38 سنة) - يحتاج سكناً فورياً لمدة 6 أشهر - السكن مدفوع من جهة العمل
- يركز على القرب من موقع العمل والإنترنت

الشخصية 2 - عائشة (انتقال عائلي، 34 سنة) - تحتاج شقة غرفتين وصالحة مفروشة - حساسة للسعر لكن تهتم بالجودة

الشخصية 3 - أحمد (زائر طبي، 45 سنة) - يحتاج إقامة قصيرة هادئة - يقدر النظافة والمرونة

6. خطة التسويق والتأجير المخصصة - القنوات والتسعير واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية وبناء الثقة

بيان تمويع العلامة التجارية: مزود موثوق لشقق مفروشة نظيفة ومدارنة باحترافية يوفر مرنة وراحة بقيمة أفضل من الفنادق.

عوامل بناء الثقة (مهمة في عمان): - عقود إيجار واضحة باللغتين العربية والإنجليزية - تسعي شفاف دون رسوم مخفية - سرعة الاستجابة لأعمال الصيانة - فواثير احترافية للشركات - توحيد مستوى الشقق والخدمات بين جميع الوحدات

6.2 استراتيجية قنوات التأجير

- أ. منصات العقارات الرقمية (القناة الأساسية)** - موضع عرض العقارات المحلية والإقليمية - صور احترافية ثابتة - وصف واضح للوحدات مع بيان جميع المزايا الهدف: زيادة الظهور واستقبال طلبات استفسار مستمرة
- ب. خرائط جوجل وتحسين الظهور المحلي (Local SEO)** - تسجيل موقع النشاط - إضافة الصور والمرافق وبيانات التواصل - تشجيع تقييمات المستأجرين الهدف: التقاط الباحثين الجاهزين للاستئجار ("شقة مفروشة قريبة مني")

ج. تأجير الشركات والمؤسسات - التواصل المباشر مع أقسام الموارد البشرية - شراكات مع شركات النفط والغاز والمعاولات والمستشفيات - تقديم خصومات عند استئجار عدة وحدات **الهدف:** إشغال مستقر وتقليل معدل تبديل المستأجرين

د. الوسطاء العقاريون - دفع عمولة فقط عند إتمام التأجير - التركيز على مستأجري الشركات والعائلات **الهدف:** ملء الوحدات الشاغرة بسرعة

6.3 استراتيجية التسعير والعقود

هيكل التسعير - يومي: أعلى سعر (يشمل الخدمات) - أسبوعي: أقل من اليومي - شهري: النموذج الأساسي للبراد - سنوي: أفضل هامش ربح وأقل معدل تبديل

تحسين العقود - فصل احتساب الخدمات حيثما أمكن - توحيد مبلغ التأمين - تسعير متدرج حسب مدة الإقامة

6.4 العروض والحوافز الترويجية

حوافز للمستأجرين - خصم الشهر الأول لعقود 6 أشهر فأكثر - تنظيف عميق مجاني عند الانتقال - شروط خروج مرنة للشركات

حوافز للشركات - عقود بأسعار ثابتة - فوترة مركبة - أولوية في خدمات الصيانة

6.5 استراتيجيات رفع نسبة الإشغال

- تسعير من خلال فترات انخفاض الطلب
- تأجير قصير الأمد لماء الفترات الشاغرة
- تطوير بعض الوحدات لمستوى أعلى
- سرعة تجهيز الوحدة بين المستأجرين

6.6 ميزانية التسويق (نموذج منخفض التكلفة)

- الإعلانات والمنصات الإلكترونية: 60 - 30 ريال عماني شهرياً
- ترويج جوجل: 40 - 20 ريال عماني شهرياً
- عمولات الوسطاء: حسب الأداء
- التواصل مع الشركات: 30 - 10 ريال عماني شهرياً **الإجمالي التقريري:** 130 - 60 ريال عماني شهرياً

6.7 استراتيجية النمو والتوسيع (5 سنوات)

- السنة 1: بناء العلامة والأنظمة — إشغال مستقر
- السنة 2: عقود الشركات — إبراد متوقع ومستقر
- السنة 3: أكثر من 10 وحدات — استقرار المحفظة
- السنة 4: شراكات مع المالك — نمو بأقل رأس مال
- السنة 5: نموذج الشقق المخدومة — هامش ربح أعلى

7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

7.1 خطة الإطلاق خطوة بخطوة

- تسجيل النشاط التجاري: الأسبوع 2-1
- الحصول على العقار: الأسبوع 6-2
- التأثيث والتجهيز: الأسبوع 8-4
- إدراج الإعلانات والتسويق: الأسبوع 9-6
- استقبال أول مستأجر: الأسبوع 12-8

7.2 إجراءات تقليل المخاطر

- الاحتفاظ باحتياطي نقدي لمدة 6-3 أشهر
- تنوع شرائح المستأجرين
- التفاوض على شروط إيجار مرنة
- إجراء فحوصات دورية للعقار

7.3 الملحوظات الختامية

يوضح مشروع الشقق المفروشة للايجار فرصة واقعية وقابلة للتتوسيع وفعالة من حيث رأس المال في سوق الإيجارات السكنية في سلطنة عمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط والإدارة الاحترافية واستراتيجية التأجير المعروفة، يمكن للمشروع تحقيق دخل متكرر ومستقر والتطور مستقبلاً إلى علامة تجارية متعددة الوحدات في قطاع الشقق المخدومة.