

كيفية تأسيس مكتب عقاري في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع المكتب العقاري في سلطنة عمان مشروع خدمات مهنية يركز على الوساطة العقارية، التأجير، إدارة العقارات، والمستشارات العقارية. يعمل المكتب كحلقة وصل بين قُلّاك العقارات والمشترين والمستأجرين والمستثمرين، ويسهل عمليات بيع وتأجير وإدارة العقارات السكنية والتجارية ومتنوعة الاستخدامات.

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

سيعمل المكتب وفق نموذج قائمه 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 ومتواافق مع القوانين المعتمدة بها في سلطنة عمان
- بناء علامة تجارية معروفة بالثقة والدقة وجودة الخدمة
- تحقيق دخل شهري مستقر قائمه على العمولات خلال السنة الأولى
- تطوير علاقات طويلة الأمد مع قُلّاك العقارات والمطورين
- التوسيع لاحقاً في خدمات إدارة العقارات والمستشارات

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 عمان بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للوسطاء الأفراد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع

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

- فُلّاك العقارات السكنية والتجارية
- المستأجرين من المواطنين والوافدين
- المشترون والمستثمرون العقاريون
- الشركات الصغيرة والمتوسطة الباحثة عن مكاتب أو محلات
- المطهّرون العقاريون المحتججون إلى خدمات وساطة

1.6 الميزة التنافسية

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

1.7 لمحه مالية (مستوى عام)

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

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تكون مكتباً عقارياً موثوقاً ومهنياً يحتذى به في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم خدمات عقارية شفافة وفعالة 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 (طريق 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 (السنستان 2-3): - زيادة عدد العقارات المدرجة والحصول على تفويضات حصرية من المالك - توظيف وتدريب وكلاء عقاريين إضافيين - إدخال خدمات إدارة العقارات بشكل منظم - بناء علاقات قوية مع المطورين والعملاء من الشركات

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

2.2 تفاصيل الخدمات المعقدمة

أولاً: خدمات الوساطة السكنية - بيع الشقق والفلل - تأجير الشقق والفلل - تمثيل المالك - 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 للملاك

رابعاً: الخدمات الاستشارية الداعمة - 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 وتوفر مواقف سيارات - القرب من تجمعات سكنية أو تجارية - يفضل الطابق الأرضي أو الميزانين

حجم المكتب وتوزيع المساحات: - المساحة: 25 - 50 متراً مربعاً - منطقة استقبال - مكاتب عمل لل وكلاء - مساحة اجتماعات - حفظ المستندات والملفات

2.4 تجهيزات المكتب والتقنيات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
أثاث وتجهيزات المكتب	1,500 - 800
أجهزة كمبيوتر وحواسيب محمولة	1,200 - 700
طابعة ومساح ضوئي	350 - 200
إعداد الإنترن特 والاتصالات	200 - 100
أنظمة CRM وبرامج العقارات	600 - 300
اللوحات التعريفية والهوية	500 - 200
الإجمالي التقريري	4,300 - 2,300

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 المعاينات - التعامل مع العملاء - إغلاق الصفقات
موظف إداري / منسق (اختياري) - إعداد المستندات - استقبال المكالمات - تحدث نظام إدارة العملاء

2.6 هيكل التعويضات

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

2.7 سير العمل التشغيلي

- استقطاب المُلّاك وتوقيع اتفاقيات الإدراج
- تصوير العقارات وإدراجهما
- التسويق وتوليد العملاء المعتمدين
- تنظيم المعاينات والتفاوض
- إعداد المستندات وإغلاق الصفقة
- إصدار الفواتير وتحصيل العمولات

3. تحليل SWOT - المكتب العقاري (سياق سلطنة عمان)

3.1 نقاط القوة

متطلبات رأسمالية منخفضة مقارنة بأعمال الإنشاء أو التطوير العقاري، يتطلب تأسيس مكتب عقاري استثماراً أولياً منخفضاً نسبياً.

إمكانية تحقيق عمولات متكررة تجديدات الإيجار، 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 التوسيع العرنة 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 النظميين، يزيد من المنافسة السعرية.
الحاجة إلى بناء الثقة يتطلب المكتب الجديد وقتاً لبناء المصداقية والسمعة في السوق.
ضغط الالتزام التنظيمي تتطلب القوانين التزاماً صارماً بالمعايير والمعايير الأخلاقية.

3.3 الفرص

استقرار سوق الإيجارات وجود طلب مستمر على الإيجارات السكنية التجارية.
المشاريع والتطويرات الجديدة زيادة عدد المشاريع العたくاملة والمعارك التجارية.
التحول الرقمي استخدام المنصات الإلكترونية وأنظمة CRM والمعايير الافتراضية يعزز الوصول للعملاء.
التوسيع في إدارة العقارات خدمة ذات هامش ربح مرتفع توفر دخلاً طويلاً 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 اجتماعية تأخر تحصيل العمولات من بعض العملاء.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

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

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

جميع الأرقام تقدرية وبالريال العماني، 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 عُماني)	ملاحظات
جز الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة والصناعة
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخفرة
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	لمدة 2-1 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	حسب الخدمة
رخصة بلدية	150 - 50	نشاط مكتبي
إجمالي التسجيل	500 - 100	مؤسسة فردية / شركة

ثانياً: تجهيز المكتب والهوية

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المكتب (مقدم + تأمين)	3,000 - 1,500
الأثاث والتجهيز	1,500 - 800
أجهزة وتقنيات المعلومات	1,200 - 700
اللوحات والهوية الأولية	500 - 200
إجمالي تجهيز المكتب	6,200 - 3,200

ثالثاً: ما قبل التشغيل ورأس المال العامل

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

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

4.2 المصاروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصاروف	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
مصاروفات متنوعة	150 - 80
إجمالي المصاروفات الشهرية	2,500 - 1,260

4.3 نموذج الإيرادات والافتراضات

هيكل العمولات (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 شهرية (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 شهرية - صفة 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	المصاروفات	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: 12,000 - 5,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل (أفضل حالة): 3 - 6 أشهر
- الحالة المحافظة: 6 - 12 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

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

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 عمان)

يعتعد الطلب العقاري في سلطنة عمان على مزيج من العائلات المحلية، المهنيين الوافدين، الشركات الصغيرة والمتوسطة، والمستثمرين. ورغم أن نشاط البيع قد يتأثر بالدورات الاقتصادية، إلا أن سوق الإيجارات يظل نشطاً بشكل مستمر، مما 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 بأنظمة

5.2 فُلاك العقارات (المؤجرون والمطّورون)

الملف التعريفي: - فُلاك فلل وشقق أفراد - فُلاك عقارات تجارية - مطّورون صغار ومتوسطو الحجم

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

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

كيف يضيق المكتب قيمة: - فحص وتدقيق المستأجرين - إدراج احترافي وتصوير مهني - عقود واضحة وتقايرير منتظمة

5.3 المستأجرون (السكنيون والتجاريين)

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

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

المستأجرين التجاريين (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

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

5.6 نماذج شخصيات العملاء (تمثيلية)

الشخصية 1 - خالد (مالك فيلا، 48 سنة): - يمتلك عقارات للإيجار - يبحث عن مستأجرين موثوقين - يقدر الشفافية والتقارب 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 إيجاراً سريعاً لل المستندات

5.7 سلوك الطلب حسب المدينة (نظرة عامة)

- مسقط:** أعلى طلب على الإيجارات والبيع
- صحار:** 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 عمان)

6.1 تمويع العلامة وبناء الثقة

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

متركزات بناء الثقة: - هيكل عمولات واضح ومعلن - اتفاقيات مكتوبة مع ملاك العقارات - معلومات دقيقة ومحدثة عن العقارات - سلوك مهني وأخلاقي وسرية تامة - إدارة احترافية للمستندات والمعاملات

6.2 تركيز السوق المستهدف

الرسالة الأساسية	الهدف التسويقي	الشريحة
تأخير أسرع ومستأجرون موثوقون	الحصول على إدراجات حصرية	ملاك العقارات
عقارات موثقة واستجابة سريعة	زيادة حجم الاستفسارات	المستأجرون السكينيون
إدارة احترافية وتفاوض فعال	صفقات عالية القيمة	العملاء التجاريين
فرص بعائد مجزٍ	علاقات طويلة الأمد	المستثمرون

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 الملاك

- التواصل المباشر مع الملاك في المناطق المستهدفة
- حواجز إحالة للملاك الحاليين
- عروض تقديم احترافية للدراج
- تقارير تسعي 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 والإحداث

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

6.8 توزيع ميزانية التسويق

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

6.9 خطة النمو والتوسيع لخمس سنوات

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

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

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

7.2 الملاحظات الختامية

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