



رحلة المشروع العقاري: من الطرح الأول إلى استلام الوحدة

المراحل الخمسة للمشروع العقاري 🏗️

1 المرحلة الأولى: مرحلة الطرح الأول (Launch)

يعني إيه؟ دي المرحلة اللي المطور العقاري بيبدأ فيها طرح الوحدات للبيع، وغالبًا بيكون المشروع لسه في مرحلة التجهيز أو بداية التنفيذ.

بيكون المشروع وصل لفين؟

- الإعلان عن المشروع وموقعه.
- الإعلان عن التصميمات والمخططات الهندسية.
- طرح الوحدات للبيع وتحديد أنظمة السداد.
- البدء في إجراءات التراخيص أو استكمالها حسب حالة المشروع.
- ممكن يكون التنفيذ لسه مبدأش، أو بدأت أعمال التجهيز والحفر.

مهم: الطرح الأول مش معناه إن المشروع مفيهوش تراخيص أو إن التنفيذ لسه مبدأش؛ كل مشروع ليه وضعه الفعلي.

💰 سعر الوحدة بيكون عامل إزاي؟

غالبًا بيكون من أقل الأسعار المتاحة في المشروع، لأن العميل بيشتري في مرحلة مبكرة، والمطور بيستفيد من السيولة اللي بيوفرها البيع لتمويل التنفيذ.

لكن ده مش معناه إن السعر هيزيد بشكل مضمون؛ لأن ده بيتوقف على السوق والموقع وحالة المشروع.

📍 إزاي تشرح المرحلة للعميل؟

ممكن تقول له:

«حضرتك لما بتشتري في الطرح الأول، بتكون بتدخل المشروع في مرحلة مبكرة، وده ممكن يديك فرصة تستفيد من سعر الطرح وأنظمة السداد المتاحة قبل المراحل التالية، بشرط إنك تراجع موقف المشروع والتراخيص والجدول الزمني للتنفيذ».



2 المرحلة الثانية: مرحلة الحفر والأساسات (Excavation & Foundation)

يعني إيه؟ دي المرحلة اللي المشروع بيبدأ فيها يتحول من مخططات ورسومات إلى تنفيذ فعلي على الأرض.

بيحصل فيها إيه؟

- تجهيز وتسوية الأرض.
- أعمال الحفر للوصول إلى المناسب المطلوبة.
- تنفيذ سند جوانب الحفر لو طبيعة الموقع محتاجة.
- تنفيذ الخوازيق لو التصميم الإنشائي بيتطلبها.
- تنفيذ القواعد أو اللبشة الخرسانية حسب التصميم.
- تنفيذ الأساسات والعناصر المرتبطة بها، وقد تشمل البدروم.

مش كل المشروعات بتستخدم نفس نوع الأساسات؛ ده بيتحدد بناءً على تقرير التربة والتصميم الإنشائي.

💰 سعر الوحدة يكون عامل إزاي؟

ممكن سعر الوحدة يزيد عن سعر الطرح الأول مع تقدم التنفيذ، لكن الزيادة مش تلقائية ولا مضمونة.

📍 إزاي تشرح المرحلة للعميل؟

«حضرتك هنا المشروع بدأ يدخل في التنفيذ الفعلي، ودي مرحلة مهمة لأنها بتشمل تجهيز الأرض وتنفيذ الأساسات اللي هتحمل المبنى بالكامل، وفقًا للتصميمات الهندسية المعتمدة».

نقطة مهمة: وجود معدات حفر في الموقع مش دليل كافي إن الأساسات خلصت؛ لازم تعرف المشروع وصل لأنهي بند بالتحديد.



3 المرحلة الثالثة: مرحلة الهيكل الخرساني (Structural Works)

يعني إيه؟ دي المرحلة اللي بيبداً فيها شكل المبنى يظهر على أرض الواقع، وبيتم تنفيذ الهيكل الإنشائي للمبنى.

بيحصل فيها إيه؟

- تنفيذ الأعمدة.
 - صب الكمرات والأسقف.
 - تنفيذ الأدوار بالتتابع.
 - تنفيذ السلالم والعناصر الخرسانية.
 - استكمال الهيكل الإنشائي حتى السطح وفقاً للتصميم.
- ولو المشروع فيه أبراج متعددة، مش شرط كل الأبراج تكون في نفس المرحلة؛ ممكن برج يكون خلص الهيكل الخرساني وبرج ثاني لسه في الأساسات.

\$ سعر الوحدة بيكون عامل إزاي؟

مع ظهور المبنى على أرض الواقع، ممكن ثقة بعض العملاء تزيد، وممكن المطور يطرح أسعاراً جديدة بعد بيع مراحل سابقة. لكن لازم نفرّق بين زيادة السعر بسبب تقدم المشروع وزيادته نتيجة تغيرات السوق أو سياسة التسعير.

@ إزاي تشرح المرحلة للعميل؟

«دي المرحلة اللي حضرتك بتبدأ تشوف فيها المبنى بيتكون قدامك، وبيتم تنفيذ الأعمدة والأسقف والأدوار. وده يساعدك تتابع تقدم المشروع على الطبيعة بدل ما تعتمد على التصميمات فقط.»



4 المرحلة الرابعة: مرحلة المباني والتشطيبات (Finishing)

يعني إيه؟ بعد تنفيذ الهيكل الخرساني، يبدأ العمل على تحويل المبنى من هيكل إنشائي إلى مبنى مجهز للاستخدام.

بيحصل فيها إيه؟

أولاً: أعمال المباني

- بناء الحوائط الداخلية والخارجية.
- تقسيم الوحدات حسب المخططات.

ثانياً: أعمال المرافق والكهرباء

- تمديدات الكهرباء.
- شبكات المياه والصرف.
- أنظمة التكييف والاتصالات، حسب تصميم المشروع.

ثالثاً: التشطيبات

- المحارة والعزل.
 - الأرضيات والدهانات.
 - الأبواب والشبابيك.
 - تجهيز الواجهات.
 - تشطيب المداخل والسلالم والمناطق المشتركة.
- وبالتوازي، ممكن تستمر أعمال الموقع العام واللاندسكيب والمرافق الخارجية.

ملحوظة: ترتيب الأعمال ممكن يختلف، وبعضها بيتم بالتوازي، مش بالضرورة مرحلة تنتهي بالكامل قبل بداية المرحلة التالية.





💰 سعر الوحدة سيكون عامل إزاي؟

في بعض المشروعات، يكون سعر الوحدات في المرحلة دي أعلى من سعر الطرح الأول؛ لأن جزءًا كبيرًا من التنفيذ أصبح ظاهرًا. لكن ده يختلف حسب المشروع، ومش قاعدة ثابتة.

🎯 إزاي تشرح المرحلة للعميل؟

«المشروع هنا مش مجرد هيكل خرساني، لكن بدأ يدخل في أعمال المباني والمرافق والتشطيبات، وده بيقربه من الصورة النهائية اللي حضرتك هتستلم عليها الوحدة».

5 المرحلة الخامسة: مرحلة الاستلام والتشغيل (Handover & Operation)

يعني إيه؟ دي المرحلة اللي بيتم فيها استكمال الأعمال المطلوبة للتسليم، وتجهيز الوحدات والمناطق المشتركة، ثم تسليم الوحدات وفقًا للعقد وشروط المشروع.

بيحصل فيها إيه؟

- استكمال التشطيبات المتفق عليها.
- اختبار المرافق والأنظمة الفنية.
- استكمال الأعمال المطلوبة بالمداخل والمناطق المشتركة.
- استكمال الإجراءات والموافقات اللازمة للتشغيل أو الإشغال، حسب طبيعة المشروع.
- معاينة الوحدة وتسجيل الملاحظات.
- معالجة الملاحظات وفقًا للإجراءات المتفق عليها.
- تسليم الوحدة للعميل وفقًا للعقد.

هل الاستلام معناه إن المشروع اشتغل بالكامل؟

لأ، ودي نقطة مهمة جدًا.

في فرق بين:

استلام الوحدة: تسليم الوحدة للعميل وفقًا للعقد.

تشغيل المشروع: تشغيل الخدمات والمرافق والأنشطة التجارية أو الفندقية، حسب نوع المشروع.

مثلاً، لو بتبيع وحدة فندقية، لازم توضح للعميل هل الاستلام يشمل مجرد الوحدة، ولا فيه كمان موعد محدد لبدء التشغيل الفندقي بواسطة المشغل.





💰 سعر الوحدة يكون عامل إزاي؟

قد يكون سعر الوحدات أعلى مقارنة بمرحلة الطرح الأول، لكن ده مش مضمون، وممكن الأسعار تتأثر بعوامل السوق والطلب وجودة التنفيذ والتشغيل الفعلي.

🎯 إزاي تشرح المرحلة للعميل؟

«إحنا هنا بنتكلم عن مرحلة استلام الوحدة، ودي بتتحدد وفقًا للموعد والمواصفات والالتزامات المكتوبة في العقد. ولو الوحدة استثمارية أو فندقية، لازم كمان نفرّق بين استلامها وبين بداية تشغيلها وتحقيق أي عائد محتمل».

ملخص المراحل الخمسة في جدول

المرحلة	اسم المرحلة	أبرز ما يحدث
1	الطرح الأول	الإعلان عن المشروع وبيع الوحدات
2	الحفر والأساسات	تجهيز الأرض وتنفيذ الأساسات
3	الهيكل الخرساني	تنفيذ الأعمدة والأسقف والأدوار
4	المباني والتشطيبات	الحوائط والمرافق والتشطيبات
5	الاستلام والتشغيل	المعاينات والتسليم، ثم التشغيل حسب طبيعة المشروع

خد بالك: التقسيم ده نموذج مبسط لفهم رحلة المشروع، مش تقسيم هندسي موحد لكل المشروعات؛ لأن الأعمال الإنشائية والتشطيبات والمرافق ممكن تتداخل، وبعض البنود بتختلف حسب نوع المبنى.

🎯 إزاي تستفيد من الكلام ده في المبيعات العقارية؟

بص يا محمد، أهم حاجة إنك متربطش بيعك للعميل بمجرد إن المشروع في مرحلة معينة. اربط المرحلة بهدف العميل نفسه.

لو العميل هدفه الاستثمار

تشرح له إن الشراء المبكر قد يتيح سعر دخول أقل، لكن لازم يقارن السعر الحالي بأسعار السوق، ويتأكد من جدوى الاستثمار والمخاطر.

لو العميل هدفه السكن

تركز على موعد الاستلام التعاقدي، ومواصفات التشطيب، والخدمات، ومدى ملائمة الموقع لاحتياجاته.

لو العميل متردد بسبب إن المشروع لسه تحت الإنشاء

توضح له المرحلة الفعلية بالأدلة المتاحة، وتشرح له جدول التنفيذ والتسليم، من غير ما تضمن له موعدًا غير مثبت أو زيادة سعر مستقبلية.

لو العميل يقارن بين مشروعين

مقارنش الأسعار بس؛ قارن بين:

- موقف التراخيص.
- المرحلة الفعلية للتنفيذ.
- موعد الاستلام التعاقدي.
- جودة التنفيذ والمطور وسجله.
- نظام السداد.
- المصروفات الإضافية.
- مخاطر التأخير والتشغيل.

سؤال مهم ليك

بما إنك شغال في شركة البرلسي للتطوير العقاري، أقدر أشرح لك الموضوع بشكل أعمق من منظور شغلك، لكن محتاج أعرف أنت تقصد إيه تحديدًا:

- 1. المراحل الخمسة من ناحية البناء الهندسي، من الحفر والأساسات لحد التشطيب والاستلام.
 - 2. المراحل الخمسة من ناحية البيع والتسعين، من الطرح الأول لحد اكتمال المشروع، وإزاي سعر المتر بيتغير في كل مرحلة.
 - 3. الاتنين مع بعض، بالتطبيق على مشروعات زي SANA GOLD وSANA TOWERS وSkoong City Center.
- أنا أرشح لك الاختيار الثالث؛ لأنه هيساعدك تفهم المشروع هندسيًا وتعرف تستخدم المعلومات دي في البيع للعميل بشكل احترافي.