



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المركز الجامعي - تندوف -

حاضنة الأعمال الجامعية



منصة عقارية

(عاين)

مشروع التخرج لنيل شهادة مؤسست ناشئة

في إطار القرار 1275

إعداد الطلبة :

بشري محفوظ

بن فارج زين العابدين

لجنة المناقشة

الاسم و اللقب	المعهد	الصفة
أ. ناجم بركت	معهد الحقوق	رئيسا
أ. معزوز ربيع	معهد الحقوق	مشرفا
أ. عزي أحمد	معهد العلوم و التكنولوجيا	مشرفا
أ. معتصم بن عبد الرحمان	معهد العلوم و التكنولوجيا	ممتحنا
أ. دراوي عبد الغني	معهد العلوم و التكنولوجيا	ممثل الحاضنة
السيدة مولاي شريضة	ممثلة الشريك الإقتصادي	

السنة الجامعية

2025_2024



بطاقة معلومات

حول فريق الاشراف وفريق العمل



فريق الإشراف

التخصص:	(01) المشرف الرئيسي:
.....حقوق.....	د. معزوز ربيع
التخصص:	(02) المشرف المساعد:
.....رياضيات.....	د. عزي أحمد



1- فريق العمل:

الكلية	التخصص	فريق المشروع
حقوق	حقوق	الطالب 1: بن فارح زين العابدين حقوق
حقوق	حقوق	الطالب 2: بشري محفوظ حقوق





فهرس المحتويات





فهرس المحتويات



- المحور الأول: تقديم المشروع
- المحور الثاني: الجوانب الابتكارية
- المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق
- المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم
- المحور الخامس: الخطة المالية
- المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي
- نموذج العمل التجاري BMC

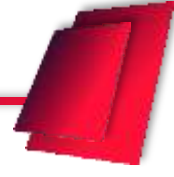


المحور الأول تقديم المشروع



المحور الأول

تقديم المشروع



المقدمة (المشكل) :

يشهد قطاع العقارات في الوقت الحالي نموا متسارعا ، مدفوعا وذلك بزيادة الطلب على كل من المساكن والإستثمارات العقارية كالأراضي مثلا ، ومع ذلك يواجه هذا القطاع العديد من العراقيل والتحديات الكبرى المعيقة لتلبية إحتياجات المتعاملين ، أين يجد الأفراد صعوبة بالغة في العثور على العقارات التي تتناسب مع ميزانيتهم ومواصفاتهم المطلوبة خاصة من ناحية السعر ، أو المكان .. الخ هذا من جهة ، من جهة أخرى تعاني الوسائل التقليدية في سوق العقارات من قلة الشفافية والمرونة سواء من ناحية المعاملات أو من ناحية الإجراءات القانونية ، مما يجعل عملية البحث عن العقارات عملية مستهلكة للوقت والجهد بدرجة أولى ، ولعل لجوء الأفراد إلى منصات التواصل الاجتماعي كحل بديل يعكس هذا الإحباط ، إلا أن هذه المنصات لا توفر بيئة موثوقة وأمنة لإتمام الصفقات العقارية .

في ولاية تندوف ، يواجه السوق العقاري تحديات عديدة تتعلق بـ :

- ✓ نقص المعلومات الموثوقة.
- ✓ ضعف التواجد الرقمي.
- ✓ صعوبة الوصول إلى العروض العقارية المناسبة.

من هذا المنطلق جاءت فكرة " منصة عاين للعقار " لتكون الحل الأمثل الذي يسد هذه الفجوة من خلال تقديم خدمة رقمية محلية تسهّل على الباحثين عن العقارات إيجاد ما يناسبهم بسرعة، وتمكن أصحاب العقارات من عرض ممتلكاتهم بطريقة احترافية وفعالة.

1) تقديم المشروع (الحل):

ينتمي مجال نشاطنا لمجال التطبيقات الحديثة

فكرة المشروع

انبثقت فكرة هذا المشروع من ملاحظتنا للعديد من المشاكل التي يعاني منها المواطنون، وحاجتهم المتزايدة إلى كراء المنازل، المحلات، المكاتب، وشراء العقارات بمختلف أنواعها، مثل الشقق، المتاجر، والأراضي، سواء للإيجار أو البيع، إضافة إلى كراء المنقولات.

ومن خلال واقعنا المعيش واحتكاكنا اليومي بالمواطنين، لاحظنا الصعوبات التي يواجهها الأفراد في العثور على العقارات المناسبة، خاصة في ظل التطور التكنولوجي والرقمي المتسارع.

ومن هنا وُلدت فكرة إنشاء وتطوير منصة عقارية أطلقنا عليها اسم "**تطبيق عاين**". والهدف من هذا التطبيق هو تسهيل عمليات البحث عن العقارات، سواء للشراء أو الإيجار، ويقدم العديد من المزايا، من بينها:

* قاعدة بيانات شاملة للعقارات.

* خيارات بحث متقدمة.

* آلية دفع آمنة.

لقد أدركنا الحاجة الملحة لتوفير تطبيق موثوق وشامل للمستخدمين، يمكنهم من البحث عن العقارات بكل سهولة وراحة، وذلك عبر تمكينهم من العثور على العقار المناسب بسرعة وسهولة، من خلال قاعدة بيانات واسعة، وخيارات بحث ذكية، وإمكانية التواصل المباشر مع أصحاب العقارات، مما يساعدهم على اتخاذ قرارات شراء أو استئجار مدروسة.

يستهدف التطبيق في مرحلته الأولى السوق المحلي لولاية تندوف، كنموذج أولي قابل للتوسع لاحقًا، مع ضمان تجربة استخدام سلسة وموثوقة.

نطمح من خلال هذا الابتكار إلى دعم التحول الرقمي في قطاع العقار، وتمكين المستخدمين من اتخاذ قرارات مدروسة بسهولة وفي وقت قياسي.

التعريف بالمشروع:

العنصر	الشرح
طبيعة المشروع	منصة (الكترونية) لتداول كل ما يخص العقارات (بيع/شراء/إيجار)
اسم المشروع	منصة عقارية (عين)
مجال النشاط	أداة لتحويل الأنشطة التقليدية إلى أنشطة رقمية،
النطاق	محلي
الفئة المستهدفة	<p>(1) الأفراد الباحثين عن العقارات</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الأشخاص الراغبين في إيجار/شراء الشقق ، المنازل ، الأراضي .. الخ ● الأفراد الراغبين في إيجار/شراء المحلات التجارية ● المستثمرون الباحثون عن أراضي عقارية بأسعار مناسبة ● المستثمرون الباحثون عن مصانع ● السياح من بلدان أخرى الباحثين عن شقق للإيجار ● المغتربين الراغبين في إيجار أو شراء عقارات في بلادهم ● الطلبة و المترشحين لاجتياز المسابقات الوطنية الراغبين في إيجار شقق لفترة قصيرة. <p>(2) الأفراد العارضين للعقارات</p> <ul style="list-style-type: none"> ● مالكي الشقق و المنازل السكنية الراغبين في إيجار شققهم لغرض سكني ● مالكي الشقق الراغبين في إيجار منازلهم لغرض تجاري ● مالكي العقارات الراغبين في بيع منازلهم ● مالكي المحلات التجارية لغرض البيع /الإيجار ● مالكي الأراضي ● الشركات العقارية التي تبحث عن منصة لتسويق عقاراتها ● المغتربون الراغبين في بيع/إيجار منازلهم في البلاد ● العقارات التي ترغب الدولة ببيعها /إيجارها
فريق العمل	بن فارح زين العابدين - بشري محفوظ
الشكل القانوني للمؤسسة	Spas شركة المساهمة البسيطة وينشأ هذا الشكل من طرف الشركات الحاصلة على علامة مؤسّسة ناشئة.

1- القيم المقترحة

يمكن أن تنشأ القيم المقدمة للعملاء من خلال:

- ✓ أول منصة إلكترونية للخدمات العقارية في ولاية تندوف
- ✓ منصة توفر الوساطة بين الأفراد الباحثين عن العقارات و العارضين لها.
- ✓ منصة توفر عروض و خيارات و اسعة للباحثين عن عقارات للكرء/الشراء/البيع
- ✓ جعل عملية كل بيع /شراء/إيجار عقار تتم بطريقة سهلة و بلمسات شاشة
- ✓ تسهيل مهمة شراء/بيع/إيجار العقارات بإلغاء حاجز المكان و الزمان
- ✓ تطبيق إلكتروني سهل الاستخدام لجميع الفئات و المستويات
- ✓ إمكانية البحث المتخصص للعقار حسب السعر ، الموقع ، المساحة ، النوع ، المواصفات ... الخ و بالتالي اختصار الوقت في البحث عن العقار بالمواصفات المطلوبة.
- ✓ اختصار الجهد و الوقت في الانتقال بين مكاتب الأعمال للبحث عن العقارات أو عن الزبائن لشرائها/إيجارها
- ✓ تخفيض تكاليف الربح المقتطع عن كل عملية بيع /إيجار
- ✓ تسهيل الخدمة على العملاء خاصة المرضى و الطلاب المستعجلين في الوصول لعقارات في الوقت و بالسعر و المكان المناسب.
- ✓ سهولة الحصول على معلومات مفصلة عن العقار
- ✓ توفير فضاء جيد لأصحاب العقارات لبيع عقاراتهم في أسرع وقت
- ✓ الاستفادة من مزايا التطبيق باشتراكات (شهرية/سنوية) و بأسعار رمزية .

(5) فريق العمل:

يتكون فريق العمل من:

بشري محفوظ	بن فارح زين العابدين	
ثانية ماستر حقوق	ثانية ماستر حقوق	التخصص
-تكوين أكاديمي في مجال الحقوق . - تكوين خارجي في التصميم الجرافيكي. - دورات تكوينية حول نموذج العمل التجاري على مستوى الحاضنة. التجاري على مستوى الحاضنة. دورات تكوينية حول التفكير التصميمي على مستوى الحاضنة	تكوين أكاديمي في مجال الحقوق . -دورات تكوينية حول نموذج العمل التجاري على مستوى الحاضنة. دورات تكوينية حول التفكير التصميمي على مستوى الحاضنة	التكوين
الإشراف على تسيير و المنصة و تزويدها بقاعدة البيانات.	الترويج للمنصة من خلال استراتيجية تسويقية لزيادة عدد المستخدمين	المهام

6 أهداف المشروع:

الأهداف القريبة المدى (خلال 6 - 12 شهراً)

الهدف	التفاصيل
إطلاق النسخة الأولى من المنصة	توفير خدمة عرض وبيع العقارات عبر واجهة سهلة الاستخدام
بناء قاعدة بيانات عقارية محلية	جمع أكبر عدد ممكن من العقارات المتاحة في ولاية تندوف
استقطاب المستخدمين الأوائل	استهداف أصحاب العقارات والوكالات العقارية لتسجيل عروضهم.
التسويق الرقمي المكثف محلياً	تنفيذ حملات تسويقية عبر فيسبوك، إنستغرام، وجوجل لزيادة الوعي بالمنصة.
تحقيق رضا المستخدمين	التأكد من أن المنصة تلي احتياجات المستخدمين الأوائل من حيث سهولة الاستخدام والمحتوى الموثوق

الأهداف البعيدة المدى (خلال 1 - 3 سنوات)

الهدف	التفاصيل
توسيع النشاط	فتح المجال أمام عرض العقارات في ولايات أخرى قريبة من تندوف.
إطلاق تطبيق موبايل احترافي	تطوير تطبيق للهواتف الذكية لتسهيل الوصول إلى المنصة في أي وقت.
تحقيق الريادة في السوق المحلي	أن تصبح "عين للعقار" المنصة الأولى في ولاية تندوف من حيث عدد الزوار والعروض.
إدخال خدمات متقدمة	مثل الزيارات الافتراضية ثلاثية الأبعاد، وتقييم الأسعار السوقية تلقائياً.
عقد شراكات مع وكالات ومستثمرين	التعاون مع هيئات ووكالات عقارية معروفة لتعزيز مصداقية المنصة
تحقيق دخل مستدام	من خلال الإعلانات المدفوعة، الاشتراكات، والخدمات المميزة داخل المنصة.

جدول زمني لتحقيق المشروع (الأسابيع - الأشهر) :

6	5	4	3	2	1			
					✻	مرحلة بلورة الفكرة	1	الأعمال
				✻		المشاركة في دورات تكوينية خاصة بمجال المقاولاتية	2	
			✻	✻		إعداد BMC و الدراسة الاقتصادية والفنية والمالية للفكرة (مرحلة البحث)	3	
		✻	✻			إعداد النموذج الأولي	3	
		✻				جمع المعلومات حول العملاء وبناء قاعدة بيانات	4	
		✻				اختبار التطبيق على عينة من العملاء من أجل التقييم	5	
	✻					تحسين النموذج وإنشاء النموذج النهائي للتطبيق	6	
✻						وضع التطبيق في Play Store و APP Store وجعله قيد الخدمة	7	
✻						الترويج للتطبيق واستقبال الاشتراكات	8	



المحور الثاني

الجوانب الابتكارية

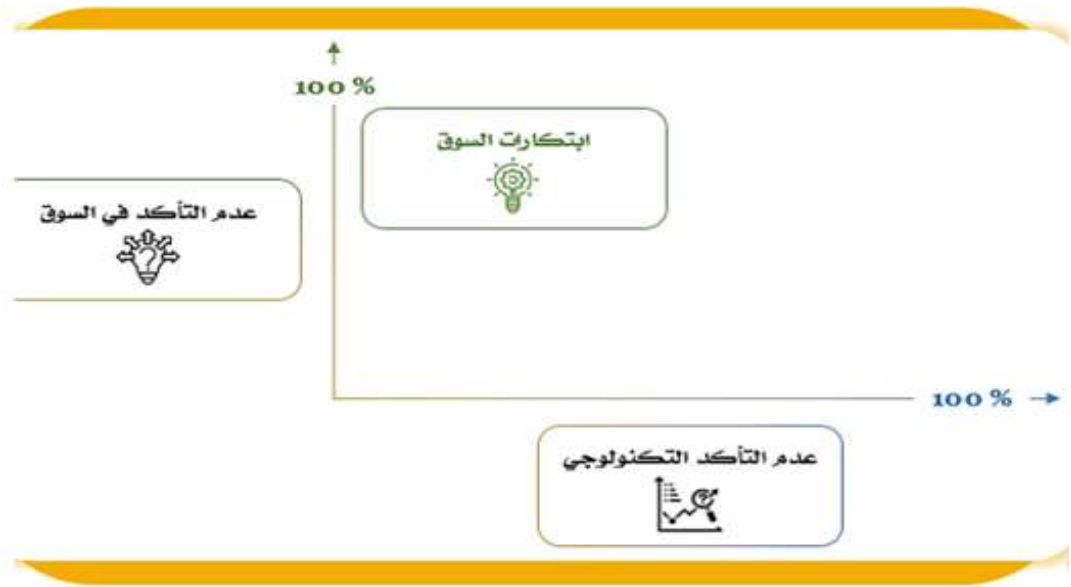
المحور الثاني الجوانب الإبتكارية



1) طبيعة الابتكارات:

- ✓ عدم التأكد في السوق: مرتفع: نظرا لتخوف بعض العملاء في تجربة التطبيق و —من وضع معلوماتهم و معلومات عقاراتهم في تطبيق إلكتروني جديد ، و كذا تخوفهم في دفع الإشتراكات دون الحصول على احتياجاتهم على الرغم من أن السعر رمزي .
- ✓ عدم التأكد التكنولوجي: منخفض: لأننا نستخدم تطبيقات بسيطة و متعارف عليها و لا تتضمن تكنولوجيا عالية معقدة ، بل يمكن استخدامه من طرف كافة الفئات العمرية.

إذن: ينتمي مشروعنا إلى **ابتكارات السوق**.



2) مجالات الابتكارات:

تتمثل الجوانب الابتكارية في مشروعنا في:

- المنتج: أول منصة إلكترونية خاص بتقديم الخدمات العقارية في ولاية تندوف .
- العمليات: الجمع وتوفير الوساطة بين أصحاب العقارات و الباحثين عنها .
- التكييف: إعطاء الفرصة لبعض الفئات التي لا تستطيع التعامل مع مكاتب عقارية أو مكاتب أعمال في بيع/ إيجار شراء العقارات
- السوق: فتح سوق افتراضية لتداول الخدمات العقارية في ولاية تندوف



المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق



1) تحليل البيئة الخارجية :

1.1 تحليل PESTLE :

وهو أداة عمل استراتيجية تسمح بدراسة العوامل التي قد تؤثر على المشروع بالإيجاب أو بالسلب، وتشمل هذه العوامل الستة: الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية والتقنية والبيئية، إذ تسمح دراسة هذه العوامل بتوفير بيئة مناسبة للمشروع.

سياسية	اقتصادية	اجتماعية	قانونية	بيئية	تقنية
-استقرار حكومي+.	-مستوى الدخل المتوسط	- ارتفاع مستوى التعليم لدى البعض، ما يسمح لهم باستيعاب طريقة استخدام التطبيقات الالكترونية.	-قانون حماية الملكية الفكرية.	_ زيادة الطلب على الشقق في المدينة	-انتشار الانترنت و الهواتف الذكية
-سياسات ضريبية مشجعة للمؤسسات الناشئة+.	_ تغير الأسعار	- مستوى الوعي.	_ القانون العقاري	_التغيرات المناخية	-تطور البرمجيات
-مصادر الدعم الحكومي.	_ معدل نمو العقارات الصناعية	-ذهنية الأفراد في المجتمع التي تميل أحيانا إلى استخدام التطبيقات، خاصة الشباب.	_ القانون التجاري	-القوانين البيئية	- أنظمة الدفع الالكترونية (-)
		-تقبل وتعود المجتمع على استخدام التطبيقات الالكترونية في تعاملاتهم.	_ القانون التجاري		_سهولة استخدام التطبيقات الالكترونية
		_نقص ثقة بعض الأفراد في التطبيقات	-سياسات الخصوصية		_شبكة اتصالات تسمح بانتشار التطبيقات الالكترونية
	_أسعار الفائدة	_عدم امتلاك بعض الأفراد لبطاقات الدفع الالكترونية			-مواكبة التطور والتقدم+
	_معدل التضخم	_التوجهات السكنية لبعض الأفراد في أنماط محددة مثلا الشقق			_التطور المستمر في المواقع والتطبيقات الالكترونية
		_تعود بعض الأفراد على الطرق التقليدية في التعاملات العقارية و بالتالي صعوبة التغيير			
		_الانفجار الديمغرافي			

(2) تحليل SWOT:

وهو تحليل يهدف إلى دراسة نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات المطروحة خلال إنشاء المشروع وتجسيده على أرض الواقع.

نقاط القوة S	نقاط الضعف W
<ul style="list-style-type: none">✓ مشروع رقمي مبتكر وغير متوفر حالياً في ولاية تندوف.✓ استهداف سوق محلي غير مشبع بخدمات العقار الإلكترونية.✓ سهولة استخدام المنصة وتصميمها المناسب لجميع الفئات.✓ إمكانية التوسع بسرعة إلى ولايات مجاورة.✓ توفير مزايا تنافسية مثل: صور احترافية، خرائط دقيقة، واجهة بحث سهلة.	<ul style="list-style-type: none">✓ محدودية الموارد المالية في المرحلة الأولى.✓ ضعف ثقافة التعاملات الإلكترونية في السوق المحلي.✓ حاجة مستمرة لتوفير محتوى عقاري محدث وجذاب.✓ الاعتماد على أصحاب العقارات في إثراء قاعدة بيانات المنصة.
الفرص O	التحديات T
<ul style="list-style-type: none">✓ ضعف المنافسة الرقمية في سوق تندوف.✓ توجه الحكومة الجزائرية نحو التحول الرقمي ودعم المؤسسات الناشئة.✓ إمكانية بناء شراكات مع وكالات عقارية ومكاتب هندسية.✓ الاعتماد على الشباب المتزايد في استخدام الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي.✓ إمكانية التوسع إلى ولايات صحراوية أخرى ذات نفس الطبيعة السوقية.	<ul style="list-style-type: none">✓ إمكانية دخول منافسين أقوياء من خارج الولاية أو من منصات وطنية.✓ تحديات ثقافية في اعتماد الحلول الرقمية للعقار.✓ صعوبة إقناع بعض فئات المجتمع باستخدام الدفع الإلكتروني أو حجز العقارات عبر الإنترنت.✓ بعض التحديات التقنية المرتبطة بسرعة الإنترنت والبنية التحتية في تندوف.

2.) المزيح التسويقي

هو عبارة عن خطط وخدمات واستراتيجيات يقوم بتأديتها فريق التّسويق من أجل دراسة العوامل المرتبطة مباشرة بعملية التّسويق. حيث أسفرت دراستنا لعوامل التّسويق إلى ما يلي:

(1.2) الخدمة :

الخدمات	خصائص ومميزات خدماتك	الاحتياجات التي تلبيها
الوساطة بين الأفراد الباحثين عن العقارات و العارضين لها	✓ تسهيل وصول التطبيق لأكثر عدد ممكن من العملاء ✓ مساعدة الأفراد في البحث عن العقار الأقرب والأنسب لهم من حيث المميزات ، السّعر ، والمكان والمرافق ✓ خدمات الاشتراك الشهري بأسعار رمزية ✓ تطبيق سهل الفهم و الاستخدام	✓ البحث السهل والسريع ✓ اختصار الوقت و الجهد ✓ تغطية جميع المستخدمين في دورة البحث عن العقار وشرائه أو حتى إستجاره من بينهم المستثمرين مثلا والموسطاء العقاريين أو حتى المقاولين ✓ حماية البيانات الشخصية والتحقق من هوية المستخدمين لمنع الإحتيال
التصميم والعلامة التجارية		
الاسم التجاري	عاين	

(2.2) التسعير: بناء على استراتيجياتنا التي تركز على تقديم خدمات ذات جودة و بأسعار تنافسية ، قدرنا الاشتراكات في التطبيق كما يلي :

السعر المقترح	الخدمة
1000 دج / شهريا	_اشترك شهري لعرضي العقارات
500 دج / شهريا	_طلب استشارة للباحثين عن العقارات

(3.2) الترويج:

التكلفة السنوية	التفاصيل	وسيلة الترويج
مجاني	للتعريف بالتطبيق وكذا تسهيل عملية التواصل مع العملاء	فتح صفحة رسمية على مواقع التواصل الاجتماعي
200.000	للإشهار للتطبيق على نطاق واسع	الدعاية والإعلان على مواقع التواصل الاجتماعي
300.000	مشاركة تجربتهم للتطبيق أمام متابعيهم	أصحاب الصفحات الكبيرة والمؤثرين
30.000	التعريف بالتطبيق وعرض خصائصه وخدماته	المشاركة في المعارض والصالونات
530.000	المجموع	

(4.2) التوزيع:

✓ يمكن للعملاء إيجاد التطبيق في / App Stor / Play Str / QR الموزع عبر ملصقات

أو من خلال الرابط التالي الموضوع: <https://ayen.minaset.co>

✓ طريقة الدفع: تكون طريقة الدفع بالاعتماد على:

1_ عن طريق Baridi-Mob

و قد وقع اختيارنا على هذه الطريقة لسهولة استخدامها و شيوعها وسط المجتمع في تعاملاتهم الأخرى و لملاءمتها لطبيعة المشروع و لكون أنه لا يوجد بديل آخر لها .

(5.2) العمليات :

من أجل حصول العميل على خدماتنا عبر التطبيق فإنه يمر بسلسلة الخطوات التالية :

(1) بالنسبة لعرضي العقارات :



بالنسبة للباحثين عن العقارات :



6.2) الأفراد :

بما أننا سنقدم خدماتنا عبر التطبيق، فإن الأفراد المكلفين بتسيير التطبيق يشملون فقط صاحب المشروع المكلف بالترويج له. كما يقوم هذا الأخير بتوفير وسيط افتراضيّ – عبر التطبيق ذاته - بين الباحثين عن العقارات و العارضين لها ، إذ إنّ التّطبيق يعتبر أداة وصل بين البائع /المؤجر و المشتري/المستأجر .

7.2) الدليل المادي:

- ✓ تصميم تطبيق جذاب وسهل الاستخدام.
- ✓ الواجهة عملية مع اختيار لون مناسب للخدمات المقدمة
- ✓ الإرشادات سهلة واضحة مع أيقونات شرح بسيطة في حالة صعوبة الفهم.
- ✓ التطبيق متاح باللغة العربية والفرنسية و الإنجليزية
- ✓ ظهور تعليقات مستخدمي التطبيق
- ✓ تقييم التطبيق من خلال نجوم

3. عرض القطاع السوقى:

1.3) **السوق المحتمل:** كل الأفراد و المؤسسات الخاصة و الحكومية الراغبة فى بيع ، كراء ، استئجار ، شراء العقارات فى مختلف ربوع الوطن

2.3) **السوق المستهدف:**

1) الأفراد الباحثين عن العقارات

- الأشخاص الراغبين فى كراء/شراء الشقق ، المنازل ، الأراضى .. الخ
- الأفراد الراغبين فى كراء/شراء المحلات التجارية
- المستثمرون الباحثون عن أراضى عقارية بأسعار مناسبة
- المستثمرون الباحثون عن مصانع
- السياح من بلدان أخرى الباحثين عن شقق للكراء
- المغتربين الراغبين فى كراء أو شراء عقارات فى بلادهم
- المرضى الراغبين فى كراء شقق لفترة مؤقتة لغرض العلاج
- الطلبة و المترشحين لاجتياز المسابقات الوطنية الراغبين فى كراء شقق لفترة قصيرة.

2) الأفراد العارضين للعقارات

- مالكي الشقق و المنازل السكنية الراغبين فى كراء شققهم لغرض سكني
- مالكي الشقق الراغبين فى كراء منازلهم لغرض تجاري
- مالكي العقارات الراغبين فى بيع منازلهم
- مالكي المحلات التجارية لغرض البيع /الكراء
- مالكي الأراضى
- الشركات العقارية التى تبحث عن منصة لتسويق عقاراتها
- المغتربون الراغبين فى بيع/كراء منازلهم فى البلاد
- العقارات التى ترغب الدولة ببيعها /إيجارها

4) تحليل السوق

1.4) تحليل الزبائن:

الانتشار	العادات الشرائية أو الاستهلاكية	الزبائن
كبير جدا	<p>من أجل تلبية هؤلاء الأفراد أو المؤسسات لاحتياجاتهم في البحث عن العقار المناسب لهم سواء للاستئجار أو الشراء فإنهم في العادة يقومون بالعادات الاستهلاكية التالية :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ البحث في مجموعات الفيسبوك ✓ الاتصال بمعارفهم والاعتماد على وسطاء أو توصيات ✓ الذهاب للوكالات العقارية ✓ الذهاب لمكاتب الأعمال ✓ البحث الشخصي في الأحياء والأماكن القريبة لهم ✓ البحث عن عقار يناسب الميزانية المحددة ✓ المقارنة بين الخيارات المعروضة أمامهم حسب السعر، المكان، التصميم، المرافق.. الخ ✓ يطلبون تسهيلات سواء بالدفع بالتقسيط أو التفاوض من أجل تخفيض السعر ✓ التحقق من المستندات والوثائق القانونية للعقار في حالة الشراء ✓ تجنب الصفقات المشبوهة وغير الموثوقة 	الأفراد الباحثين عن العقارات
كبير	<ul style="list-style-type: none"> ✓ نشر عقاراتهم عبر مجموعات خاصة ببيع وشراء العقارات عبر مواقع التواصل الاجتماعي ✓ الاستعانة بمؤثرين خاصين بعرض العقارات عبر مواقع التواصل الاجتماعي (عبر فيديوهات توضيحية للعقار) ✓ الاستعانة بمكاتب الأعمال ✓ الاستعانة بالوسطاء العقاريين . ✓ توصيات معارفهم وأقربائهم ✓ وضع لافتة مكتوب عليها للبيع ✓ وضع صور جيدة حول العقار المعروض للبيع 	الأفراد العارضين للعقارات

3) تحليل المنافسين:

تحليل المنافسين-منصة عاين للعقار

أنواع المنافسين

المنافسون المباشرون:	منصات عقارية رقمية محلية) حاليًا غير موجودة في تندوف
المنافسون غير المباشرين:	مكاتب وساطة عقارية تقليدية. الإعلانات الورقية في الشوارع والمقاهي مجموعات فيسبوك المحلية المتخصصة في بيع وشراء وتأجير العقارات.
المنافسون البديلون:	التعاملات العقارية عبر العلاقات الشخصية والمعارف دون الحاجة لمنصة أو وسيط .

1. أبرز المنافسين المحليين

المنافسين	نقاط القوة:	نقاط الضعف
مكاتب الوساطة العقارية:	علاقات شخصية واسعة-معرفة ميدانية قوية بالمنطقة.	خدمات محدودة-لا توفر حلول رقمية-بطء الوصول للمعلومات
مجموعات فيسبوك المحلية	مجانية-يستخدمها عدد كبير من السكان.	غير منظمة-لا توجد مصداقية أو متابعة للمنشورات.
التعاملات الشخصية	الثقة بين الأطراف - بدون تكاليف إضافية	محدودية الوصول-عدم وجود شفافية في الأسعار.

3.4) تحليل الموردين :

بما أننا تطبيق إلكتروني فإننا لا نتعامل مع موردين ما عدا اتصالات الجزائر التي تزودنا بالإنترنت والهاتف .

الاستراتيجيات التسويقية:

سوف نعتد على إستراتيجية **التميز** من خلال الدخول إلى السوق بتطبيق الكتروني يقدم خدمات الوساطة بين الباحثين عن العقارات و العارضين لها بطريقة تسمح للباحثين عن العقارات من إيجاد العقار المناسب لهم حسب السعر ، المكان ، المرافق و التصميم في أقل وقت ممكن و بدون أي جهد و في أي مكان و زمان ، و يتمكن البائعين أو المؤجرين من تقديم عقاراتهم دون اقتطاع مبالغ مالية كبيرة ، ما يجعل التطبيق أكثر ملاءمة للطرفين.

تقدير الطلب في السنة الأولى 2026 :

يمكن تقدير الطلب على الاشتراكات الشهرية ورسوم الاستخدام عبر التطبيق كما يلي:

العارضين للعقارات (عدد الاشتراكات الشهرية)	الباحثين عن العقارات (عدد الاشتراكات الشهرية)	الأشهر
150	30	جانفي
180	45	فيفري
216	60	مارس
233	100	أفريل
252	150	ماي
275	175	جوان
317	200	جويلية
340	240	أوت
385	265	سبتمبر
400	300	أكتوبر
415	325	نوفمبر
425	360	ديسمبر
3588	2250	المجموع

ملاحظة :

نفس هذه الزيادة في الطلب ب:

- ✓ الجهود التسويقية المكثفة للترويج للتطبيق.
- ✓ الجودة العالية للخدمة المقدمة من خلال التطبيق.
- ✓ آراء الزبائن و التغذية الراجعة من تجربة الزبائن للتطبيق و التي يتم عرضها في التطبيق .
- ✓ تقييم التطبيق بنجوم .
- ✓ حسن تسيير عملية التسويق و الإعلان.
- ✓ وصول فكرة التطبيق للعملاء .

و بما أن مشروعنا يندرج ضمن المؤسسات الناشئة فإن من أهم مميزاتها هي معدل النمو المتزايد و هذا ما تم ترجمته في تقديرات الطلب على الخدمة .

1. الاستراتيجيات التسويقية:

<p>- إنشاء موقع إلكتروني احترافي يوفر معلومات دقيقة وصور واضحة ومحرك بحث متقدم للعقارات.</p> <p>- إدارة صفحات تواصل اجتماعي نشطة خاصة على فيسبوك وإنستغرام.</p> <p>- التسويق عبر الإعلانات الممولة للوصول إلى العملاء المحتملين في ولاية تندوف والمدن المجاورة.</p> <p>- تحسين محركات البحث (SEO) لضمان ظهور المنصة عند البحث عن عقارات في تندوف.</p>	<p>1 - استراتيجية التسويق الرقمي</p>
<p>- التحقق من الإعلانات قبل نشره لضمان مصداقية العروض.</p> <p>- عرض تقييمات و مراجعات العملاء لبناء مصداقية المنصة.</p> <p>- توفير دعم فني سريع وفعال للرد على استفسارات المستخدمين وبناء علاقة طويلة الأمد.</p>	<p>2 استراتيجية بناء الثقة</p>
<p>- التعاون مع الوكالات العقارية المحلية لتوسيع قاعدة العروض والوصول إلى زبائنهم.</p> <p>- الشراكة مع شركات التصوير العقاري لتقديم صور احترافية تزيد من جاذبية العروض.</p> <p>- إطلاق برنامج ولاء للعملاء المتكرر ينمثل تخفيضات أو ميزات حصرية للمستخدمين النشطين.</p>	<p>3 استراتيجية التسويق بالعلاقات</p>
<p>- تنظيم معارض عقارية محلية لعرض العروض المتاحة والتفاعل المباشر مع العملاء.</p> <p>- التوزيع المحلي للمنشورات والكتيبات في الأحياء والمؤسسات ذات العلاقة.</p>	<p>4 استراتيجية التسويق الميداني</p>



المحور الرابع

خطة الإنتاج والتنظيم

المحور الرابع

خطة الإنتاج والتنظيم



(1) المخطط الإنتاجي:

(1.1) الموقع: بما أننا نقدم خدماتنا عبر التطبيق الإلكتروني فإنه لا يوجد لدينا موقع مادي بل سيكون

متوفر موقع افتراضي على الانترنت عبر Play Stor / App Stor

(2.1) احتياجات المشروع:

تتمثل احتياجات المشروع فقط في العناصر التي اعتمدها المبرمج في إنشاء المتجر والتي تضم:

اسم العنصر	عدد	السعر دج
تصميم وإنشاء التطبيق	1	300.000
المجموع: 300.000 دج		

(2.2) احتياجات الطاقة والكهرباء:

الخدمات	تكلفة سنة 1
انترنت وهاتف	48.000
المجموع	48.000 دج

المعدات المكتبية:

اسم المعدات	العدد	سعر الوحدة	السعر الإجمالي
جهاز حاسوب محمول	1	80.000	80.000
مودم انترنت	1	6500	6500
المجموع:			86.500 دج

بما أن مشروعنا عبارة عن تطبيق إلكتروني فإنه لا يستدعي منا معدات مكتبية أو تجهيزات مثل المؤسسات العادية ، فالمؤسسات الناشئة بطبيعتها تركز على تقليص التكاليف الاستثمارية لأقل ما يمكن لذا فإن جهاز الحاسوب و المودم هم مشترياتنا الوحيدة أما الهاتف المستخدم سواء للتسويق أو التعامل مع الزبائن سيكون شخصي .

(2) النظام الإنتاجي: خطوات الإنتاج :

يُمر تصميم التطبيقات وتطويرها بالعديد من الخطوات والعمليات بهدف تطوير نموذج يقدم خدمات الوساطة بين الباحثين عن العقارات والعرضين لها ، حيث تمّ تحديد فكرة التطبيق والهدف منه والجمهور المستهدف والوظائف الأساسية له، ليتّم رسم مخطّطات أوليّة تبين هيكل وواجهات التطبيق باستخدام أدوات تصميم مجهزة لهذا الغرض. بعدها، استخدمت أدوات التصميم التفاعلي لمحاكاة تجربة المستخدم وصاحب المهنة ومن ثمّ توفير نموذج تفاعليّ قبل أن يجرب التطبيق تجربة أوليّة من أجل تحديد نقاط القوة والضعف وإجراء التعديلات المناسبة.

كما يعتمد تطوير التطبيق على كتابة كود برمجي باستخدام لغة البرمجة بايثون Python إضافة إلى تطوير الواجهة والخلفية front end and back end من أجل تطوير الجانب المرئي وغير المرئي للتطبيق ومن ثمّ تحقيق التفاعل بين الواجهة الأماميّة والخلفيّة ومن ثمّ إنشاء تطبيق يضمن تجربة مستخدم قويّة وموثوقة.

سياسة التموين: بما أننا تطبيق إلكتروني وليس لدينا موردين للتعامل معهم فإنه لا يوجد لدينا سياسة تموين ما عدا الانترنت والهاتف يكون شهري .

الشركات الرئيسية :

أهمية الشرك	اسم الشرك
توفير تدفق الانترنت	الموردون: اتصالات الجزائر: انترنيت
ربط جسور التواصل بين الجامعة والمؤسسات الناشئة	حاضنة الاعمال للمركز الجامعي علي كافي تندوف
(الوكالات العقارية الحكومية والخاصة)	العملاء
لتطوير وصيانة التطبيق وتحسين الأداء	مطوري البرامج والمنصات
لتمكين عمليات دفع آمنة وسلسلة (بريدي موب)	شركات الدفع الالكتروني
لتعزيز التطبيق وجذب المستخدمين وزيادة الوعي	شركات التسويق والإعلان

الشكل القانوني للمؤسسة:

✓ بما أن مشروعنا يندرج ضمن الشركات الناشئة فإن الشكل القانوني المناسب في هذه الحالة هو :

"شركة المساهمة البسيطة SPAS" و الذي يتميز ب :

✓ عدد الشركاء: تتميز شركة المساهمة البسيطة في عدم اشتراط حد أدنى للشركاء

✓ رأس المال: لا يوجد حد أدنى لرأس المال

✓ القانون الأساسي: يحجر القانون الأساسي بالإرادة الحرة للشركاء .



المحور الخامس الخطة المالية



تكاليف المشروع :

تكاليف استثمارية :

الأصول	التكلفة (دج)
الألات والمعدات	0
الأراضي والمباني	0
العلامة التجارية	18.000
التطبيق الإلكتروني	300.000
المعدات المكتبية	86.500
وسائل النقل	0
ألبسة العمال	0
مصرفوات التأسيس	20.000
رأس المال العامل	156.000
المجموع	580500

✓ إذن رأس مال اللازم للمشروع هو: 580.500 دج

-التكاليف التشغيلية السنوية:

الأصول	التكلفة
مواد أولية	0
أجور	360.000
الهاتف والانترنت	48.000
الكهرباء والماء	0
تكاليف الكراء	0
تكاليف الترويج	530.000
المجموع	938.000

حساب الإهلاكات :

الاستثمار	تكلفة الشراء	معدل الاهتلاك السنوي	قسط الاهتلاك الثابت
المعدات المكتبية	86.500	10%	8.650
المجموع	86.500	المجموع	8.650 دج

رقم الأعمال :

بما أن مشروعنا يندرج ضمن المؤسسات الناشئة والذي هو عبارة عن تطبيق يحل مشكلة واضحة لدى الزبون، فإن معدلات نمو المؤسسات الناشئة قد تصل إلى 200 % سنويا وبالتالي فإن الإيرادات ستزيد بالتقريب خلال 5 سنوات بمتوسط معدل نمو 45%

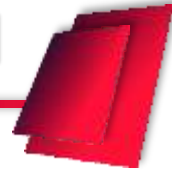
جدول حسابات النتائج التقديري :

العناصر	2026	2027	2028	2029	2030
رقم الاعمال	4 713 000	6 833 850	083 909 9	14 368 170	20 833 846
1 انتاج السنة المالية	4 713 000	6 833 850	083 909 9	14 368 170	20 833 846
60 مشتريات المادة الأولية	0	0	0	0	0
مشتريات مواد التغليف	0	0	0	0	0
61 الإيجار	0	0	0	0	0
62 التأمينات 15% CASNOS	400 32	560 538	796 445	1 217 844	1 820 497
الترويج	530 000	550 000	580 000	600 000	620 000
الخدمات الأخرى	000 48	000 48	000 48	000 48	000 48
2 استهلاك السنة المالية	610 400	1 158 538	1 424 445	1 865 844	2 488 497
3 القيمة المضافة للاستغلال (2_1)	4 102 600	5 675 312	8 484 638	12 502 326	18 345 349
63 أجور العمال	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
4 الفائض الإجمالي للاستغلال	3 742 600	5 315 312	8 124 638	12 142 326	17 985 349
المخصصات للاهلاكات والمؤونات	5 680	5 680	5 680	5 680	5 680
5 نتيجة العمالية	3 736 920	5 309 632	8 118 958	12 136 646	17 979 669
النتيجة المالية	0	0	0	0	0
6 النتيجة العادية قبل الضريبة (5+6)	3 736 920	5 309 632	8 118 958	12 136 646	17 979 669
7 19 الضريبة على أرباح الشركات IBS %	0	0	0	0	0
النتيجة الصافية	3 736 920	5 309 632	8 118 958	12 136 646	17 979 669



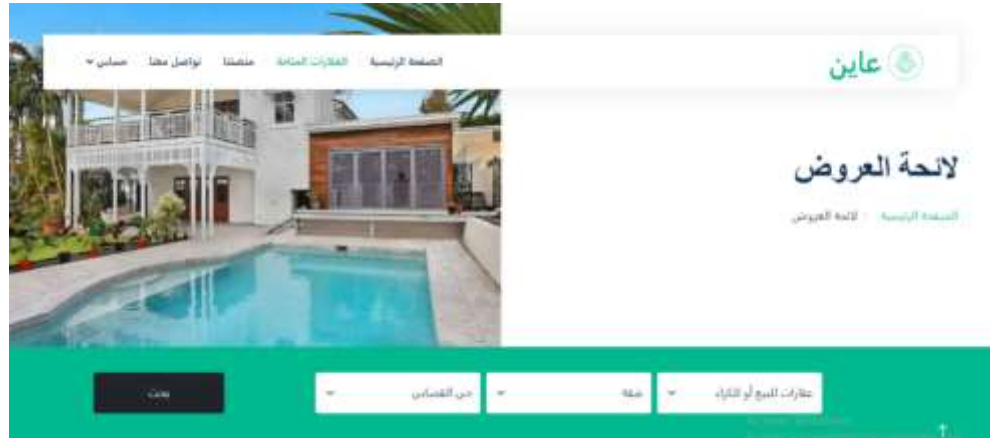
المحور السادس

النموذج الأولي التجريبي



رابط المنصة :

<https://ayen.minaset.co>



لائحة العقارات المعروضة

قائمة العقارات المتاحة للبيع والشراء بعد التأكد من صحة المعلومات المدرجة في المنصة حول كل عقار و بعد التنقل إلى العقار لمطابقة مواصفاته المذكورة في المنصة مع الواقع. يمكنكم أيضا إظهار قوائم البيع والكراء كل على حدى.

عقارات للبيع عقارات للكراء الكل



250,000,000 د.ج

فيلا للبيع

شارع مراد نبوش، رقم 235 | حي الرماضين



15,000,000 د.ج

سكن أرضي واسع متواجد في حي هادي



15,000 د.ج /شهر

شقة مجهزة للكراء
Active Windows
Accès aux p
شارع مراد خالد، رقم 500 | حي الفصاني

حدد موعداً مع خُبارنا

تودون التنقل إلى العقار المعروض للبيع أو للكراء، ندعوكم لملء الإستمارة لتربطكم بصاحب العقار المطلوب و للتنقل إلى العقار. كما نرحب بكم لزيارتنا للاجابة على جميع تساؤلاتكم

طلب موعد

اتصل بنا



الصفحة الرئيسية العقارات المتاحة منصتنا تواصل معنا حسابي

عاين

تسجيل الدخول

للاستفادة من مزايا إضافية للمنصة، ندعوكم لتسجيل الدخول في حسابكم

كلمة السر	اسم المستخدم
▼	نوع الحساب أملك حساب لئكراء/كراء عقار
تسجيل الدخول	



البحث في قائمة العقارات

معرضه للبيع	نوع العقار	الحي
▼	شقة	حي الفصاين
يبحث		

mahfoud37

الرجوع إلى الصفحة الرئيسية

إدارة حسابات الأشخاص

إضافة شسير جديد

قائمة العقارات

إدراج عقار في قاعدة البيانات

إضافة حي جديد

طلبات معاينة العقارات

الرسائل الواردة من زوار الموقع

تعديل المعلومات الشخصية

خروج

نموذج العمل التجاري

منصة إلكترونية متخصصة في عرض وبيع وكراء العقارات داخل ولاية تندوف، تهدف إلى ربط البائعين والمشتريين والمستأجرين بطريقة سريعة وشفافة وأمنة، مع توفير خاصية "المعاينة عن بُعد" عبر صور عالية الجودة وخرائط دقيقة.

✓ شرائح الزبائن	✓ العلاقة مع الزبائن	✓ القيمة المقترحة	✓ الأنشطة الأساسية	✓ الشركاء الرئيسيون
<ul style="list-style-type: none">✓ الأفراد الباحثون عن شراء أو كراء العقارات في تندوف.✓ أصحاب العقارات الراغبون في بيع أو كراء ممتلكاتهم.✓ الوكالات العقارية المحلية.✓ المستثمرون العقاريون.	<ul style="list-style-type: none">• دعم فوري عبر الدردشة وواتساب.• إنشاء حسابات شخصية لمتابعة العقارات المحفوظة.• نظام تقييم العقارات والبائعين.• محتوى توعوي ومنشورات تثقيفية مستمرة.	<ul style="list-style-type: none">• منصة محلية موثوقة وسهلة الاستخدام.• معلومات دقيقة وصور وفيديوهات حقيقية للعقارات.• خاصية البحث السريع والتصفية حسب المعايير المختلفة.• خريطة تفاعلية لتحديد العقارات بدقة.• دعم فوري عبر الدردشة.• محتوى تعليمي وتحليلات للسوق العقاري بتندوف.	<ul style="list-style-type: none">• تطوير وإدارة المنصة الرقمية.• تحديث مستمر للعروض العقارية.• التسويق الرقمي واستقطاب العملاء.• بناء شراكات محلية مع وكالات العقار والمستثمرين.• تقديم الدعم الفني وخدمة العملاء.	<ul style="list-style-type: none">• وكالات العقارات في تندوف.• مطوري برمجيات وتطبيقات.• شركات البناء والمقاولات.• وسائل الإعلام المحلي لتسويق المنصة.
	<ul style="list-style-type: none">✓ قنوات التوصيل		<ul style="list-style-type: none">✓ تحديد الموارد الأساسية	
	<ul style="list-style-type: none">• موقع إلكتروني.• تطبيق موبايل (Android / iOS).• وسائل التواصل الاجتماعي (فيسبوك، إنستغرام، واتساب).• شراكات مع الوكالات العقارية المحلية.		<ul style="list-style-type: none">• فريق تطوير المنصة.• فريق تسويق رقمي.• قاعدة بيانات العقارات.• أدوات إدارة المحتوى والخرائط.	

نموذج العمل التجاري

منصة إلكترونية متخصصة في عرض وبيع وكراء العقارات داخل ولاية تندوف، تهدف إلى ربط البائعين والمشتريين والمستأجرين بطريقة سريعة وشفافة وآمنة، مع توفير خاصية "المعاينة عن بُعد" عبر صور عالية الجودة وخرائط دقيقة.

✓ هيكلية التكاليف	● تدفق الإيرادات
<ul style="list-style-type: none">● تكاليف تأسيسية: انشاء منصة ، المعدات المتعلقة بتجهيز المكان والبدء بالعملية – السجلات والتراخيص ،● تكاليف تشغيلية: رواتب العمال - دعم فني للمنصة (تطوير وصيانة الموقع والتطبيق) -● نفقات رأسمالية : أجهزة والآت ومعدات واثاث-	<ul style="list-style-type: none">● إعلانات مدفوعة لأصحاب العقارات) باقات مميزة.● -عمولة على الصفقات الكبيرة عبر وساطة المنصة) اختياري.● -إعلانات عقارية من شركات البناء والمقاولات.● -رسوم اشتراك شهرية للوكالات العقارية الكبيرة) خيار إضافي).