

نادي العقارين المحترفين

2022

دليل الدورات العقارية



محتويات دليل الدورات العقارية



1. اسس تجارة والتعامل العقارى
2. ادارة الممتلكات العقارية
3. التقييم العقارى
4. ادارة الممتلكات والتقييم العقارى
5. الاستثمار والتقييم العقارى
6. الاستثمار العقارى
7. التسويق العقارى
8. ادارة المنشآت والممتلكات
9. عملية اتخاذ القرار في تطوير وجدوي المشاريع العقارية
10. ادارة المكاتب والشركات العقارية
11. ادارة تكلفة المشاريع العقارية
12. بناء وادارة الشركات والمؤسسات العقارية
13. ادارة تراخيص المشاريع العقارية والبلدية
14. تراخيص المشاريع العقارية والبلدية
15. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

عن الننادي

عن النادي

عن النادي

نادي العقاريين المحترفين هو مركز متخصص في تقديم الدورات التدريبية والخدمات والاستشارية للمكاتب والشركات ووملاك العقار والمهنيين العقاريين المتخصصين. كما يسعى في جلب والتوعية لأفضل الممارسات العالمية في القطاع العقاري ويعتبر المركز المتخصص في العقار في مركز التجمع الفكري "مايند كابيتال".

يختص نادي العقاريين في تدريب وتأهيل المختصين والمهنيين الممارسين في القطاع العقاري في الكويت ودول الخليج العربي، ويمنحهم التأهيل والتدريب مع تقديم شهادات مهنية واحترافية تؤهل الكفاءات في الدخول سوق العمل العقاري بكفاءة عالية نظراً لكون القطاع العقاري يُعد أكبر قطاع اقتصادي غير نفطي في الكويت ودول الخليج العربي.



دعوة للمشاركة

يسعدنا انضمامكم الى النادي التخصصي النوعي في مجال التدريب و الاستشارات والخدمات العقارية. يوفر نادي العقاريين المحترفين في دولة الكويت والخليج العربي فرصًا للتواصل والتطوير الوظيفي ، واللقاءات التخصصية ، والورش والرحلات للمهتمين بالعقارات.

الأعضاء والمشاركات يعكس ويمثل المجتمع العقاري بتنوع تخصصاته من وسطاء ومقيمين وملاك ومدراء عقار ومستثمرين وغيرهم. النادي مفتوح دائمًا للأعضاء الآخرين وللحصول عن معلومات حول النادي وانواع العضويات التي ستطرح.

يقدم نادي العقاريين المحترفين مجموعة متنوعة من الموضوعات والبرامج العقارية بما في ذلك: الاستثمار والتمويل ، والشراكات العامة والخاصة ، والتصميم الحضري والتخطيط ، وتحليل السوق ، والتنمية المستدامة الخضراء. سواء كنت مهتمًا بالعقارات كمهنة ، أو ترغب ببساطة في تعزيز معرفتك الشخصية ، يمكن أن يساعدك نادي العقاريين المحترفين في فهم ديناميكيات المجال وتقديمك إلى الأشخاص المناسبين الذين يمكنهم مساعدتك بشكل أكبر اكتشاف اهتماماتك. كما النادي يسعى للتخطيط للعديد من الورش التخصصية والأنشطة خلال 2022.

الغاية

رفع المعايير المهنية في القطاع العقاري في الكويت ودول الخليج العربي إلى أعلى المستويات، من خلال تدريب وتأهيل العاملين في السوق العقاري، وتقديم الاستشارات والخدمات النوعية في جلب التكنولوجيا الحديثة لممارسة العمل العقاري.

الرسالة

نشر المعرفة وتلبية الاحتياجات التدريبية والتعليمية للقطاع العقاري من خلال الشراكات الأمثل عالمياً ومحلياً.

الأهداف

- ✓ رفع المستوى المعرفي وتأهيل العاملين في السوق العقاري في الكويت ودول الخليج العربي .
- ✓ الإلمام بأنظمة وتشريعات السوق العقاري في الكويت ودول الخليج العربي.
- ✓ تطوير وتنظيم السوق العقاري في الكويت ودول الخليج العربي.
- ✓ الاحترافية في التدريب والتأهيل.
- ✓ خلق فرص وظيفية لأبناء الوطن.
- ✓ منصة عقارية لتبادل الخبرات والمعارف.
- ✓ تنظيم المؤتمرات والمعارض ذات الصلة.

الفئة المستهدفة

الأفراد :

جميع الراغبين بالتأهيل في السوق العقاري في الكويت ودول الخليج العربي.

الشركات :

- شركات التطوير العقاري .
- المكاتب العقارية.
- المكاتب الهندسية .
- بناء المساكن .
- شركات الصيانة والتشغيل
- الوسطاء العقاريون .
- اتحاد الملاك .

نادي العقاريين المحترفين يقدم مجموعة من الدورات التدريبية والتأهيلية للعقاريين:

- برنامج المستشار العقاري
- عضوية المستشار العقاري
- أسس تجارة والتعامل العقاري
- التقييم العقاري
- إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
- إدارة الممتلكات العقارية
- الاستثمار والتقييم العقاري
- دراسة جدوى المشاريع العقارية
- إدارة المكاتب والشركات العقارية
- التسويق العقاري
- إدارة تشغيل المنشآت
- إدارة صيانة المباني والمنشآت
- إدارة المشاريع العقارية
- إدارة تكلفة المشاريع العقارية
- قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
- التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

كما يقدم خدمات عديدة لتطوير العقاريين والمكاتب والشركات العقارية.



نادي العقاريين المحترفين يقدم مجموعة من الدورات التدريبية والتأهيلية للعقاريين:

- ❖ • برنامج المستشار العقاري
 - ❖ • عضوية المستشار العقاري
 - ❖ • أسس تجارة والتعامل العقاري
 - ❖ • التقييم العقاري
 - ❖ • إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
 - ❖ • إدارة الممتلكات العقارية
 - ❖ • الاستثمار والتقييم العقاري
 - ❖ • دراسة جدوى المشاريع العقارية
 - ❖ • إدارة المكاتب والشركات العقارية
 - ❖ • التسويق العقاري
 - ❖ • إدارة تشغيل المنشآت
 - ❖ • إدارة صيانة المباني والمنشآت
 - ❖ • إدارة المشاريع العقارية
 - ❖ • إدارة تكلفة المشاريع العقارية
 - ❖ • قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
 - ❖ • التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع
- كما يقدم خدمات عديدة لتطوير العقاريين والمكاتب والشركات العقارية.

رئيس النادي : د. جاسم يوسف الفهد

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم الاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات ومسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

رئيس النادي : د. جاسم يوسف الفهد

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك، كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودارسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

الدورات

أسس تجارة والتعامل العقاري

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى، وإدارة أملاك الغير، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لايفرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة. حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت. عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب.

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير و جدوي مشاريع عقارية داخل و خارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم و عقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودارسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية، مثل الشركة التجارية العقارية، التمدين العقارية، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسرة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

المقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي أسس تجارة والتعامل العقاري . (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بتجارة العقار في دولة الكويت بمهن السوق العقاري و مبادئ أعمال تجارة و أعمال العقار و أصول التعامل المهني العقاري و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية إجراءات بيع و شراء العقار، و الممارسات القانونية في السوق العقاري

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات، من ملاك العقارات، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار، و الشركات التمويلية و البنوك، و المكاتب العقارية، السماسرة، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج يومين بواقع 4 ساعات يوميا باجمالي عدد 8 ساعات أسبوعيا، أو 4 أيام بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفيتش في المواقع

أسس تجارة والتعامل العقاري

المادة العلمية للبرامج

- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟
- الخلاصة

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و المنشورات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

الوحدة التدريبية الثالثة : إجراءات بيع و شراء العقار

- أولاً: المصطلحات العقارية
- السوم ، الحد ، دلال ، شريطي ، مشاع ، الكتاب الخفيف
- ثانياً: عملية البيع
- الخطوة الأولى : إعداد خطة تسويق
- الخطوة الثانية : تحديد السعر
- الخطوة الثالثة : موعد عرض العقار
- الخطوة الرابعة : حماية نفسك
- الخطوة الخامسة : إتمام الاتفاق / توقيع العقد
- ثالثاً: عملية الشراء
- الخطوة الأولى : حدد ما الذي تريده
- الخطوة الثانية : حدد ميزانيتك
- الخطوة الثالثة : التسوق والبحث عن المنزل
- الخطوة الرابعة : تقديم عرض مالي للعقار
- الخطوة الخامسة : معاينة البيت والتأمين
- الخطوة السادسة : الإقفال النهائي
- رابعاً: المهارات والخصائص التي يجب أن تتوفر في رجل بيع العقار
- الصبر ، المصداقية ، مهارات الاتصال ، الدوافع ، الإصرار ، المعرفة ، الدبلوماسية ، الانتظار

الوحدة التدريبية الرابعة: الممارسات القانونية في السوق

- أولاً: تأثير الممارسات القانونية السليمة على قيمة التداولات العقارية
- ثانياً: التزامات البائع والمشتري
- ثالثاً: بعض أنواع البيوع
- رابعاً: نظرة على اثر التعديلات القانونية على سوق العقار
- خامساً: التعاقد بين المؤجرين والمستثمرين
- خطوات صياغة العقود
- الشروط الواجب توفرها في عقد الإيجار
- الالتزامات المتولدة من عقد الإيجار والتي يجب أن يبرزها العقد
- إجراءات رفع الدعوي ضد المؤجرين و المستأجرين
- إجراءات الطعن ضد الأحكام
- سادساً: أعداد أجنحة التحصيل العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات والقرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسرة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و الثمنينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب
- جاسم الفهد

برنامج: إدارة الممتلكات العقارية

PROPERTY MANAGEMENT

و المكاتب العقارية ، السماسرة ، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا
بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا ، أو 10 أيام (أسبوعين)
بواقع ساعتين يوميا .

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لايفرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

المقدمة

يسر المركز أن يقدم لكم البرنامج التدريبي الإدارة العقارية.

هدف البرنامج

مع التعقيدات المتتالية في إدارة العقارات والممتلكات، وتشغيل وصيانة المباني والأنظمة المكونة لها ، ومع التزايد المستمر على الجودة العالية في الخدمات التي تقدمها المباني العصرية بأنواعها ، فإن هناك حاجة إلى تطوير أساليب إدارة هذا القطاع المهم في حياة الناس .

ويتزايد الطلب إما بدوافع تجارية أو متطلبات نظامية على تقديم بيئة داخلية ذات جودة عالية من النواحي الحرارية والصوتية والضوئية إضافة إلى أنظمة السلامة والخدمات المساندة الأخرى في المباني .

ففي غالب الأحيان تكون جودة هذه الخدمات عنصرا مهما في تسويق المنشأة ، حيث أصبحت متطلبات المستخدمين عاملا أساسيا في خدمات المباني مما يؤثر على النواحي الاقتصادية سواء في تشغيل هذه المباني أو مردودها المادي ويعتبر حسن تشغيل وصيانة المنشآت من أهم العوامل التي تحدد أداء المنشآت لتخدم الوظائف التي أنشئت من أجلها بأقل التكاليف الممكنة .

وقد ساهم في ضرورة الأهتمام بتطوير أساليب تشغيل وصيانة المنشآت عدد من العوامل من أهمها التغيرات الجديدة في تعقيدات تقنيات المباني والحاجة الاقتصادية للتقليل من التكاليف وتحسين الأداء والمنافسة إضافة إلى متطلبات وتوقعات مستخدمي المباني المتزايدة لإيجاد منشآت ذات جودة عالية . وقد أوردت كثير من المؤسسات حول العالم باقتصادياته المختلفة بنأ التكاليف الاقتصادية المتزايدة المترتبة على استخدام المباني وتزويدها بالخدمات اللازمة لدعم نشاطاتها التجارية وتحسين البيئة المحيطة للناس تمثل عوامل أساسية في تحديد ربحيتها ونجاحها

تهدف هذه الدورة إلى تعريف المعنيين بإدارة وتشغيل وصيانة المنشآت بالعناصر الأساسية نحو إدارة منشآت ذات جودة عالية تخدم وظيفتها الأساسية بحسب المعايير المطلوبة وبأقل التكاليف الممكنة.

من يحضر

سيستفيد من هذه الدورة بشكل كبير مديرو المنشآت ومديرو التشغيل و الصيانة و في المباني والمهندسون والمعماريون والاستشاريون ومقاولو لمباني والشركات العقارية وأصحاب القرار في الجهات الحكومية الخاصة ذات العلاقة بإدارة تشغيل وصيانة المباني. يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار ، و الشركات التمويلية و البنوك ،

برنامج: إدارة الممتلكات العقارية

PROPERTY MANAGEMENT

ملخص محتويات البرنامج التدريبي للدورة

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري

ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت

- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات والقرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسرة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟

كما قام المحاضر سابقاً بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسرة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

المادة العلمية للبرامج

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

برنامج: إدارة الممتلكات العقارية

PROPERTY MANAGEMENT



- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟

الوحدة التدريبية الثالثة : إدارة الممتلكات

- مقدمة إدارة العقار (الممتلكات)
- مدير العقار (الممتلكات)
- مصادر و فرص عمل في مجال إدارة العقارات (الممتلكات)
- عقد اتفاق الإدارة
- عمولات الإيجارات
- الاتحادات المهنية
- وظائف الإدارة
- نفقات الميزانية
- نفقات رأس المال
- إيجار العقار
- معدلات الإيجار
- انتقاء المستأجرين
- تجميع الإيجارات
- أقامه علاقات طيبة مع المستأجرين
- صيانة العقار
- إدارة المخاطر
- حماية المستأجرين
- أنواع التأمين
- الدعاوى
- الخلاصة

الوحدة التدريبية الرابعة: إدارة المنشآت

- تعريف بإدارة المنشآت التخطيط لأعمال التشغيل والصيانة
- اعتبارات التشغيل والصيانة عند التصميم أنظمة المباني
- معايير الصيانة
- قياس أداء المنشآت
- عقود التشغيل والصيانة
- جودة وإدارة البيئة الداخلية للمنشآت
- إدارة تشغيل وصيانة المنشآت
- معاينة المنشآت لتحسين دائها
- إعادة تأهيل المنشآت
- إدارة التشغيل والصيانة بمساعدة الحاسب الآلي

التقييم العقاري

المقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي التقييم العقاري.
(جاسم الفهد: نقال 92220949)

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى، وإدارة أملاك الغير، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي، ورئيس الفريق الاستراتيجي لجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لايفرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة. حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت. عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب.

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودارسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية، مثل الشركة التجارية العقارية، التمدين العقارية، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسرة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بنظام التقييم العقاري و مهنة مقيم العقار بالسوق العقاري و مبادي و أصول التعامل المهني العقاري و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية و التعرف و الكشف عن مشاكل المباني العقارية، و تزويدهم بالمعلومات والمهارات اللازمة لإدارة مشاريع التقييم العقارية والاستثمار بالأراضي و بالمنشآت السكنية و التجارية و طرق التقييم بمقارنة المبيعات و بتحليل العائد المالي .

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلى. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات، من ملاك العقارات، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار، و الشركات التمويلية و البنوك، و المكاتب العقارية، السمسرة، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا
بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا، أو 10 أيام (أسبوعين)
بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

التقييم العقاري

المادة العلمية للبرامج

- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟

البرنامج الثاني: التقييم العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: مهنة التقييم العقاري

- أعمال المقيم العقاري و مؤهلات المقيم العقاري
- مكتب التقييم العقاري الحديث
- تكاليف التقييم و تاهيل و اعتماد المقيمين

الوحدة التدريبية الثانية: التقييم و الملكية العقارية

- المفاهيم الأساسية و الوصف القانوني للأراضي
- الحقوق القانونية و أشكال الملكية العقارية
- تحويل الملكيات العقارية

الوحدة التدريبية الثالثة: السوق العقاري

- مقدمة لتجارة العقار و خصائص السوق العقاري
- التمويل العقاري و التعاملات المالية بتفصيل
- التعرف على السوق العقاري بشمولية
- مبادئ و أصول التعامل المهني العقاري
- القوانين المنظمة من قبل التجارة و البلدية و التسجيل العقاري
- أنظمة البلدية من بناء و استعمالات و مخططات عمرانية و هيكلية
- التعرف و الكشف عن مشاكل المباني العقارية
- مقدمة الاستثمار العقاري و الأطراف المتعلقة في الملكيات العقارية و حركة الدورة العقارية
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الرابعة: مراحل التقييم

- بداية التقييم العقاري و طرق التقييم
- التقييم بمقترنة أسعار البيع
- التقييم بطريقة التكلفة و التقييم بطريقة الدخل
- علاقة طرق التقييم مع بعضها
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الخامسة: بناء و تشييد المباني

- التخطيط و الدراسة
- التفاصيل الإنشائية

الوحدة التدريبية السادسة: جمع المعلومات

- تعريف المشكلة و تعريف المعلومات المطلوبة
- أشكال المعلومات

الوحدة التدريبية السابعة: تقييم الموقع

- مقدمة و طرق تقييم موقع مختلفة
- معلومات الموقع و تمارين طرق تقييم الموقع

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

محتويات البرنامج

البرنامج الأول: تجارة و التعامل العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف و الادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات و القرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة و التعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسة..... ماذا نقصد بها ؟
- البنائ ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم و التطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟

التقييم العقاري

الوحدة التدريبية الثامنة: طريقة التقييم بالتكلفة اعادة الانتاج و الاستبدال

- مقدمة و معادلات التقييم بالتكلفة و اعادة الانتاج و الاستبدال
- ايجاد التقييم بالتكلفة اعادة الانتاج و الاستبدال
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية التاسعة: طريقة التقييم بالاستهلاك

- مقدمة و الاستهلاك الحاصل
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية العاشرة: طريقة التقييم بمقارنة المبيعات

- مقدمة و تجميع و تسجيل و فحص المعلومات المطلوبة
- تحديد اعلى و افضل استعمال و تقييم تكلفة الارض
- تقييم التكلفة بواسطة مقارنة المبيعات
- تمارين و تطبيقات طريقة التقييم بمقارنة المبيعات
- ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الحادية عشر: التقييم بدخل راس المال

- مقدمة و الدخل التقديرى و الدخل الحقيقي
- الدخل الفعال و دخل التشغيل الصافي
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الثانية عشر: راس المال الناتج و المباشر

- مقدمة و معادلات راس المال المباشر
- معدل راس المال و تحليلات مالية
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الثالثة عشر: تسوية تقرير المقيم

- مقدمة و تعريف تسوية تقرير المقيم
- مراحل التسوية
- أنواع المقيمين
- انواع تقارير التقييم
- طرق كتابة تقارير التقييم
- نماذج تقارير التقييم
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الرابعة عشر: تقييم الجوانب الثانوية

- مقدمة و أنواع تقييم الجوانب الثانوية
- تقييم العقود المؤجرة
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الخامسة عشر: رياضيات و احصائيات المقيم

- مقدمة و الحاسبات
- النسب المئوية والفوائد والمساحات و الاحجام
- الاحصاءات
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين



دورة مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

المقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي دورة مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب . (د. جاسم الفهد: نقال 9222094)

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام ، بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا.

هدف البرنامج

تهدف الدورة الي تعريف وسطاء العقار عن دور مراقب الالتزام وكيفية التعامل ومواجهة العمليات المشبوهة واطلاعهم علي كافة المستجدات التي طرأت مؤخرا علي القطاع العقاري وعمل السياسة الخطية.

التعرف على مفهوم جريمة غسل الاموال وجريمة تمويل الارهاب ومراحل عمليات غسل الأموال وكيفية مراقبة العمليات كم سنتعرف على الية التبليغ عن حالات الإشتباه التي من الممكن ان توجهنا خلال اداننا لمهامنا العملية والتعامل مع مجموعة من الشرائح المختلفة من العملاء.

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلى. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار ، و الشركات التمويلية و البنوك ، و المكاتب العقارية ، السماسرة ، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة , وبصفة خاصة:

- الوسطاء العقاريين
- المسؤولين في الشركات الحكومية والخاصة.
- للموظفين في القطاع المالي والغير المالي.
- موظفين الجمعيات الخيرية.
- للمهتمين في مجال الاحتيال.

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. دورة مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب
4. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
5. الاستثمار والتقييم العقاري
6. دراسة جدوى المشاريع العقارية
7. إدارة المكاتب والشركات العقارية
8. التسويق العقاري
9. إدارة المحافظ العقارية
10. إدارة تشغيل المنشآت
11. إدارة صيانة المباني والمنشآت
12. إدارة المشاريع العقارية
13. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
14. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
15. التحكم وضبط جودة التشييد والتفتيش في المواقع

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 26 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك بأوراق علمية في اربع مؤتمرات ومسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت .عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالية مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

دورة مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

عن البرنامج

البرنامج التدريبي في مجال الالتزام ومكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، تشمل موضوعات التدريب بيان مخاطر عدم الامتثال لقوانين وإجراءات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب المحلية والعالمية، وآلية تطبيق إجراءات العناية الواجبة، حيث تتنوع الوسائل التدريبية من حيث التركيز على الموضوعات الراهنة التي استجبت في الشأن المحلي والدولي في قطاع العقار و المصارف والمؤسسات المالية، وشرح المتطلبات القانونية للجهات الرقابية في الكويت وبالأخص بنك الكويت المركزي، وإيضاح نوع العقوبات في حال المخالفة.

يتضمن البرنامج معلومات عن أحدث أساليب غسل الأموال وسبل ضبطها ورفع تقارير الاشتباه الى الجهات الرقابية والتنفيذية المعنية، حتى يتفاعل المشاركون مع التمارين العملية التي تقدم خلال الدورة، لتطبيق ما تعلموه في واقع أعمالهم اليومية.

وتأتي هذه الدورة ضمن خطة الشركة الهادفة الى استمرار التدريب والتوعية بكل ما يستجد في مجال مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، والالتزام بتعليمات بنك الكويت المركزي الرقابية على شركات الصرافة.

وتندرج هذه الدورة ضمن الحرص على نشر هذه الثقافة بين العاملين في قطاعي الخدمات المالية وغير المالية في الكويت لتحقيق المسؤولية القانونية والالتزام بنظم وإجراءات مزاوله الاعمال المصرفية بما يحقق الوعي الكامل لمخاطر غسل الأموال وتمويل الإرهاب على الاقتصاد الوطني بشكل عام، وتقليل مخاطر عدم الامتثال على الشركات الخاضعة لقانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب بشكل خاص.



مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما عادة يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسة .

المادة العلمية للبرامج

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و المنشورات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

مقدمة عن الدورة

التعرف على مفهوم جريمة غسل الأموال وجريمة تمويل الإرهاب ومراحل عمليات غسل الأموال وكيفية مراقبة العمليات كم سنتعرف على الية التبليغ عن حالات الاشتباه التي من الممكن ان توجهنا خلال ادائنا لمهامنا العملية والتعامل مع مجموعة من الشرائح المختلفة من العملاء.

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

- * نبذة تاريخية لعمليات غسل الأموال.
- * تعريف بعمليات غسل الأموال.
- * قانون الكويتي الخاص بعمليات غسل الأموال.
- * واجبات الشركات المالية و الوسطاء.
- * تعليمات الجهات الحكومية.
- * مؤشرات الاشتباه حسب النشاط.
- * السياسة الخطية للشركة.
- * خط المخاطر للشركة.
- * تطبيقات اخطار الجهات الرسمية في شبهات غسل الأموال.
- * انماط غسل الأموال وتأثيراتها .
- * مخاطر الاقتصادية لغسل الأموال.

أدارة الممتلكات و التقييم العقاري

محاضر البرامج (المنهج النظري)

المقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي إدارة الممتلكات والتقييم العقاري. (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بمهنة إدارة الممتلكات و مهنة مقيم العقار بالسوق العقاري و مبادي و أصول التعامل المهني العقاري و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية و التعرف و الكشف عن مشاكل المباني العقارية ، و تزويدهم بالمعلومات و المهارات اللازمة لإدارة أعمال الملاك و التسويق و الإيجارات و طرق التقييم بمقارنة المبيعات و بتحليل العائد المالي .

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلى. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار ، و الشركات التمويلية و البنوك ، و المكاتب العقارية ، السماسرة ، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا ، أو 10 أيام (أسبوعين) بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة و التعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات و التقييم العقاري
4. الاستثمار و التقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب و الشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني و المنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين و تشريعات البناء و مشاكل المشاريع الإنشائية و أعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفيتش في المواقع

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم الاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، و تطوير و استثمار فرص عقارية لمستثمرين و شركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي و المشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، و اللجنة الإسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، و عمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة و قوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات و تشريعات البناء و مشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لايفرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، و دراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنتسق الورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، و عمل كمستشار دراسات تطوير و جدوي مشاريع عقارية داخل و خارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم و عقد 11 دورة و ورش في مجال العقار و الاستثمار العقاري و دراسة الجدوى و تقدير تكاليف المشاريع و التسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي و فندق النخيل و جمعية المهندسين الكويتية و ذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء و المحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، و الشركة الصالحية العقارية و بيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسرة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

أدارة الممتلكات و التقييم العقاري

المادة العلمية للبرامج

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و المنشورات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

البرنامج الاول: تجارة و التعامل العقاري الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف و الادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات و القرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة و التعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمرة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم و التطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى

- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع و سوق المستأجر
- سوق العقار ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض و الطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد و الطلب في سوق العقار ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟

الوحدة التدريبية الثالثة : إجراءات بيع و شراء العقار

- أولاً: المصطلحات العقارية
- القوم ، الحد ، دلال ، شريطي ، مشاع ، الكتاب الخفيف
- ثانياً: عملية البيع
- الخطوة الأولى : إعداد خطة تسويق
- الخطوة الثانية : تحديد السعر
- الخطوة الثالثة : موعد عرض العقار
- الخطوة الرابعة : حماية نفسك
- الخطوة الخامسة : إتمام الاتفاق / توقيع العقد
- ثالثاً: عملية الشراء
- الخطوة الأولى : حدد ما الذي تريده
- الخطوة الثانية : حدد ميزانيتك
- الخطوة الثالثة : التسوق و البحث عن المنزل
- الخطوة الرابعة : تقديم عرض مالي للعقار
- الخطوة الخامسة : معاينة البيت و التأمين
- الخطوة السادسة : الإقبال النهائي
- رابعاً: المهارات و الخصائص التي يجب أن تتوفر في رجل بيع العقار
- الصبر ، المصداقية ، مهارات الاتصال ، الدوافع ، الإصرار ، المعرفة ، الدبلوماسية ، الانتظار

الوحدة التدريبية الرابعة: الممارسات القانونية في السوق

- أولاً: تأثير الممارسات القانونية السليمة على قيمة التداولات العقارية
- ثانياً: التزامات البائع و المشتري
- ثالثاً: بعض أنواع البيوع
- رابعاً: نظرة على اثر التعديلات القانونية على سوق العقار
- خامساً: التعاقد بين المؤجرين و المستثمرين
- خطوات صياغة العقود
- الشروط الواجب توفرها في عقد الإيجار
- الالتزامات المتولدة من عقد الإيجار و التي يجب أن يبرزها العقد
- إجراءات رفع الدعوي ضد المؤجرين و المستأجرين
- إجراءات الطعن ضد الأحكام
- سادساً: أعداد أجنحة التحصيل العقاري

البرنامج الثاني: إدارة الممتلكات

- مقدمة إدارة العقار (الممتلكات)
- مدير العقار (الممتلكات)
- مصادر و فرص عمل في مجال إدارة العقارات (الممتلكات)
- عقد اتفاق الإدارة
- عمولات الإيجارات
- الاتحادات المهنية
- وظائف الإدارة
- نققات الميزانية
- نققات رأس المال
- إيجار العقار
- معدلات الإيجار

أدارة الممتلكات و التقييم العقاري

الوحدة التدريبية الثامنة: طريقة التقييم بالتكلفة اعادة الانتاج و الاستبدال

- مقدمة و معادلات التقييم بالتكلفة و اعادة الانتاج و الاستبدال
- ايجاد التقييم بالتكلفة اعادة الانتاج و الاستبدال
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية التاسعة: طريقة التقييم بالاستهلاك

- مقدمة و الاستهلاك الحاصل
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية العاشرة: طريقة التقييم بمقارنة المبيعات

- مقدمة و تجميع و تسجيل و فحص المعلومات المطلوبة
- تحديد اعلى و افضل استعمال و تقييم تكلفة الارض
- تقييم التكلفة بواسطة مقارنة المبيعات
- تمارين و تطبيقات طريقة التقييم بمقارنة المبيعات
- ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الحادية عشر: التقييم بدخل راس المال

- مقدمة و الدخل التقديري و الدخل الحقيقي
- الدخل الفعال و دخل التشغيل الصافي
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الثانية عشر: راس المال الناتج و المباشر

- مقدمة و معادلات راس المال المباشر
- معدل راس المال و تحليلات مالية
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الثالثة عشر: تسوية تقرير المقيم

- مقدمة و تعريف تسوية تقرير المقيم
- مراحل التسوية
- أنواع المقيمين
- انواع تقارير التقييم
- طرق كتابة تقارير التقييم
- نماذج تقارير التقييم
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الرابعة عشر: تقييم الجوانب الثانوية

- مقدمة و أنواع تقييم الجوانب الثانوية
- تقييم العقود المؤجرة
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الخامسة عشر: رياضيات و أحصانات المقيم

- مقدمة و الحاسبات
- النسب المئوية و الفوائد و المساحات و الاحجام
- الاحصاءات
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الرابعة: فحص العقار

- مهنة فاحص العقار و قوائم الفحص العقار
- فحص موقع المبنى و صرف الأمطار
- فحص جسم المبنى الخارجي ، فحص سطح المبنى و الغرف الداخلية ، فحص المطابخ و الحمامات و السرداب
- فحص التدفئة و التبريد و نظام الصحي والأنظمة الكهربائية

- انتقاء المستأجرين
- تجميع الإيجارات
- أقامه علاقات طيبة مع المستأجرين
- صيانة العقار
- إدارة المخاطر
- حماية المستأجرين
- أنواع التأمين
- الدعوى
- الخلاصة

البرنامج الثالث: التقييم العقاري

الوحدة التدريبية الاولى: مهنة التقييم العقاري

- اعمال المقيم العقاري و مؤهلات المقيم العقاري
- مكتب التقييم العقاري الحديث
- تكاليف التقييم و تاهيل و اعتماد المقيمين

الوحدة التدريبية الثانية: التقييم و الملكية العقارية

- المفاهيم الاساسية و الوصف القانوني للاراضى
- الحقوق القانونية و اشكال الملكية العقارية
- تحويل الملكيات العقارية

الوحدة التدريبية الثالثة: السوق العقاري

- مقدمة لتجارة العقار و خصائص السوق العقاري
- التمويل العقاري و التعاملات المالية بتفصيل
- التعرف على السوق العقاري بشمولية
- مبادي و أصول التعامل المهني العقاري
- القوانين المنظمة من قبل التجارة و البلدية و التسجيل العقاري
- أنظمة البلدية من بناء و استعمالات و مخططات عمرانية و هيكلية
- التعرف و الكشف عن مشاكل المباني العقارية
- مقدمة الاستثمار العقاري و الأطراف المتعلقة في الملكيات
- العقارية و حركة الدورة العقارية
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الرابعة: مراحل التقييم

- بداية التقييم العقاري و طرق التقييم
- التقييم بمقترنة اسعار البيع
- التقييم بطريقة التكلفة و التقييم بطريقة الدخل
- علاقة طرق التقييم مع بعضها
- تمارين و ملخص و معرفة مدي المام المتدربين

الوحدة التدريبية الخامسة: بناء و تشييد المباني

- التخطيط و الدراسة
- التفاصيل الانشائية

الوحدة التدريبية السادسة: جمع المعلومات

- تعريف المشكلة و تعريف المعلومات المطلوبة
- اشكال المعلومات

الوحدة التدريبية السابعة: تقييم الموقع

- مقدمة و طرق تقييم موقع مختلفة
- معلومات الموقع و تمارين طرق تقييم الموقع

الاستثمار والتقييم العقاري

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى، وإدارة أملاك الغير، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافيرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة. حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت. عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب.

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير و جدوي مشاريع عقارية داخل و خارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم و عقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودارسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية، مثل الشركة التجارية العقارية، التمدين العقارية، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسة .

لمقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي الاستثمار والتقييم العقاري . (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بمهنة ودراسة الجدوى و الاستثمار بالسوق العقاري و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية و التعرف، و تزويدهم بالمعلومات و المهارات اللازمة لإدارة دراسات جدوى الاستثمارات العقارية و الاستثمار بالأراضي و بالمنشآت السكنية و التجارية.

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلى. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات، من ملاك العقارات، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار، و الشركات التمويلية و البنوك، و المكاتب العقارية، السماسرة، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا، أو 10 أيام (أسبوعين) بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفيتش في المواقع

الاستثمار والتقييم العقاري

المادة العلمية للبرامج

- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و المنشورات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

البرنامج الثاني: الاستثمار العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: طبيعة الاستثمار في القطاع العقاري

- مقدمة
- طبيعة السوق العقاري
- خاصية الثباتيه
- خاصية الامتداد و التواصل
- خاصية الاداء
- خاصية المخاطرة
- خاصية توزيع و تجزئة السوق
- العرض و الطلب للعقار
- الدورة العقارية

الوحدة التدريبية الثانية: دراسة الجدوى الاقتصادية للعقارات

- دراسة الجدوى الاقتصادية للعقارات
- الجوانب التحليلية لدراسة الجدوى الاقتصادية
- 1. الوظيفة القانونية أو الجانب القانوني
- 2. الوظيفة التسويقية أو الجانب التسويقي
- 3. الوظيفة الفنية أو الجانب الفني
- 4. الوظيفة المالية أو الجانب المالي
- 5. الوظيفة الاجتماعية أو الجانب الاجتماعي
- 6. الوظيفة البيئية أو الجانب البيئي
- مراحل دراسات الجدوى لاتخاذ القرار الاستثماري

الوحدة التدريبية الثالثة: دراسة مناخ الاستثمار العقاري

- اولا: متطلبات تشريعات الادارة المحلية الفنية
- 1- نظام البناء
- 2- اجراءات تراخيص البناء
- 3- المخطط الهيكلي والعمراني
- ثانيا: دراسة منطقة المشروع
- 1- منطقة الجيرة (Zone) و استعمالات الارض
- 2- المناخ الاقتصادي لمنطقة الجيرة (Zone)
- 3- معدلات الاشغال
- 4- التنقل وخدماته
- 5- خدمات البنية التحتية
- 6- المنشآت الخدمية للمنطقة
- 7- مدي قبول سكان منطقة الجيرة (Zone) للمشروع
- ثالثا: دراسة موقع ارض المشروع
- اختيار موقع المشروع
- خصائص سطح ارض المشروع
- خصائص ما تحت سطح ارض المشروع
- المخلفات الضارة وتلوث ارض المشروع
- رابعا: دراسة مكونات مبني/مباني المشروع المقترحة
- انواع المشاريع
- طرق و مواد البناء

البرنامج الاول: تجارة والتعامل العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولا: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانيا: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثا: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات و القرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟

الاستثمار والتقييم العقاري

- حساب مساحة البناء والاشغال
- خامسا: دراسة تنفيذ المشروع المقترح
- مثال: الاستثمار في الأراضي
- عامل ومشكلة الوقت

الوحدة التدريبية الثامنة: التقييم العقاري

- أولا: تعريف التقييم العقاري والعوامل المؤثرة على تحديد قيمة العقار
- 1- تعريف التقييم
- 2- العوامل التي تؤثر على تحديد قيمة العقار
- 1- الهدف من شراء العقار
- 2- موقع العقار
- 3- استخدامات العقار
- 4- عوامل طبيعية وتنظيمية
- 5- عوامل اقتصادية واجتماعية
- ثانياً : أهمية التقييم العقاري ولمن يقدم ؟
- مثال 1 : نموذج التقييم
- مثال 2: أهمية التقييم في حالة المبادلات بين عقارين أو أكثر لصالح شركتين أو أفراد
- مثال 3: التقييم بهدف بيع عقار أو شراء عقار
- مثال 4: في حالة عرض حصة للبيع في منزل أو عقار أو إحلال شريك جديد
- ثالثاً: الشروط الواجب توافرها في معد تقييم العقارات
- رابعاً: ما هي محتويات تقرير التقييم أو نموذج التقييم أو نموذج التقييم ؟
- خامساً: أدوات التقييم التي يحتاجها المقيم
- سادساً: طرق وأساليب تقييم العقارات في دولة الكويت
- أولاً: الطريقة العادية أو البدائية ، ثانياً: الطريقة العلمية
- 1- التقييم بطريقة المقارنة المباشرة ، 2- التقييم بطريقة التكلفة
- 3- التقييم بطريقة الدخل ، سابعاً: الخلاص

الوحدة التدريبية الرابعة: دراسة الجدوى المالية

- مقدمة
- أولاً: تقدير التدفقات النقدية الداخلة (الأيرادات (+))
- 1- تقدير إيرادات التأجير أو المبيعات
- 2- تقدير القيمة المتوقعة المتبقية للمشروع في نهاية عمره
- 3- إيرادات ومصادر عوائد المشروع أثناء مرحلة تشغيل المشروع
- ثانياً: تقدير التدفقات النقدية الخارجة (المصروفات (-)) أو عناصر التكلفة في المشروع
- 1- عناصر التكلفة في المشروع
- أولاً: حساب تكاليف المشروع أثناء مرحلة التصميم والإنشاء وإدارة المشروع
- ثانياً: حساب تكاليف المشروع أثناء مرحلة التشغيل

الوحدة التدريبية الخامسة: التقييم الاقتصادي للمشروع العقاري بمعايير الربحية التجارية

- مقدمة ، معايير الربحية التجارية ، معيار فترة الاسترداد
- معيار معدل العائد على رأس المال المستثمر
- معيار صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية
- معيار دليل الربحية أو معدل العائد / التكلفة
- معيار معدل العائد الداخلي للمشروع (IRR)

الوحدة التدريبية السادسة: تقييم المشروعات في ظروف عدم التأكد باستخدام تحليلات الحساسية والتوزيعات الاحتمالية

- مقدمة
- أولاً: نظرة عامة على أساليب تقييم المشروعات في ظروف عدم التأكد
- التقدير الشخصي ، تحليل التعادل ، أسلوب المحاكاة ، أسلوب تعديل سعر الخصم ، تحليل الحساسية
- أولاً: تعريف تحليل الحساسية
- ثانياً: خطوات استخدام تحليل الحساسية
- ثالثاً: المتغيرات المؤثرة على المشروع والممكن استخدامها في تحليل الحساسية
- التوزيعات الاحتمالية

الوحدة التدريبية السابعة: العناصر الأساسية لتقرير دراسة جدوى وتقييم المشاريع العقارية

- بيانات الأساسية عن المستثمر صاحب المشروع
- اسم المشروع المقترح
- وصف المشروع ومقومات نجاحه
- أهداف المشروع
- نتائج دراسات البيئة وأثر المشروع على البيئة
- نتائج دراسات الجدوى القانونية واختيار الشكل القانوني
- نتائج دراسات الجدوى التسويقية ودراسة السوق
- نتائج دراسات الجدوى الفنية وتحديد مكونات المشروع
- نتائج دراسات الجدوى المالية
- تقييم المشروع الاستثماري المقترح
- حالة تطبيقية: عقد اتفاق أعداد دراسات الجدوى للمشروع العقاري



الاستثمار العقاري في الكويت

محاضر البرامج (المنهج النظري)

الأستاذ المهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة 12 سنة في مجال التدريب. عمل كسمسار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم الاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، كما يقوم حاليا منفردا ببيع واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة و قوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية ، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

يقوم بتحضير رسالة الدكتوراه منذ 2001 في جامعة لافبرا في المملكة المتحدة LOUGHBOROUGH UNIVERSITY في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت يعمل حاليا كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم و عقد 6 دورات في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى و تقدير تكاليف المشاريع و التسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي و فندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء و المحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحيه العقارية.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسرة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

المادة العلمية للبرامج

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

المقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي الاستثمار العقاري في الكويت . (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بتجارة العقار في دولة الكويت ، والاستثمار والمضاربة في العقار ، و اصول مهنة السمسرة والوساطة العقارية ، و صور انواع الاستثمار العقاري في الكويت ، و الاوقات المناسبة للاستثمار ، و مبهم السوق العقاري و مبادئ أعمال تجارة و أعمال العقار و أصول التعامل المهني العقاري و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية إجراءات بيع و شراء العقار ، و الممارسات القانونية في السوق العقار

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلى. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار ، و الشركات التمويلية و البنوك ، و المكاتب العقارية ، السمسرة ، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج يومين بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 8 ساعات أسبوعيا ، أو 4 أيام بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة و التعامل العقاري
2. الاستثمار العقاري في الكويت
3. التقييم العقاري
4. إدارة الممتلكات و التقييم العقاري
5. الاستثمار و التقييم العقاري
6. دراسة جدوى المشاريع العقارية
7. إدارة المكاتب و الشركات العقارية
8. التسويق العقاري
9. إدارة المحافظ العقارية
10. إدارة تشغيل المنشآت
11. إدارة صيانة المباني و المنشآت
12. إدارة المشاريع العقارية
13. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
14. قوانين و تشريعات البناء و مشاكل المشاريع الإنشائية و أعطال المباني
15. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات والقرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسرة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟
- الخلاصة

الوحدة التدريبية الثالثة: إجراءات بيع و شراء العقار

جاسم الفهد

- أولاً: المصطلحات العقارية
- السوم ، الحد ، دلال ، شريطي ، مشاع ، الكتاب الخفيف
- ثانياً: عملية البيع
- الخطوة الأولى : إعداد خطة تسويق
- الخطوة الثانية : تحديد السعر
- الخطوة الثالثة : موعد عرض العقار
- الخطوة الرابعة : حماية نفسك
- الخطوة الخامسة : إتمام الاتفاق / توقيع العقد
- ثالثاً: عملية الشراء
- الخطوة الأولى : حدد ما الذي تريده
- الخطوة الثانية : حدد ميزانيتك
- الخطوة الثالثة : التسوق والبحث عن المنزل
- الخطوة الرابعة : تقديم عرض مالي للعقار
- الخطوة الخامسة : معاينة البيت والتأمين
- الخطوة السادسة : الإقفال النهائي
- رابعاً: المهارات والخصائص التي يجب أن تتوافر في رجل بيع العقار
- الصبر ، المصداقية ، مهارات الاتصال ، الدوافع ، الإصرار ، المعرفة ، الدبلوماسية ، الانتظار

وحدة التدريبية الرابعة: الوساطة العقارية (السمسرة)

- تعريف السمسرة
- حالة السماسرة في السوق المحلي
- قانون السماسرة في الكويت
- صفات السمسار الناجح
- مكونات مكتب السمسرة

وحدة التدريبية الخامسة: أسس بيع و شراء العقارات

- الخطوات الصحيحة لعملية بيع و شراء العقارات:
- احتياطات وتجنب مخاطر البيع والشراء:
- احتياجات إتمام البيع

وحدة التدريبية السادسة: المهارات و الخبرات المطلوبة في السمسار

- معرفة القوانين والتشريعات والإجراءات ذات العلاقة في العقار:
- معرفة الحالة الاقتصادية في الدولة وأثرها على سوق العقار و اثر الإنفاق الحكومي
- مهارات و معرفة أسس الاستثمار العقاري:
- تخصص و مجالات الاستثمار:
- كيفية عمل وإنشاء محافظ العقارية:
- احتياطات الاستثمار في العقار:
- الاحتياطات في الاستثمار في أسهم الشركات العقارية:
- أنواع الاستثمارات حسب الفترة الزمنية:
- أولاً: الاستثمار القصير أمدى
- ثانياً: الاستثمار الطويل أمدى

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في السكن الخاص:

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات

- التعامل مع المؤجرين
- شراء الفنادق
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في الصناعي:

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات
- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار
- الأسعار
- التعامل مع المؤجرين
- شراء العقارات الصناعية
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار

- الأسعار
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في الشاليهات و المزارع والجواخير

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات
- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار
- الأسعار
- التعامل مع المؤجرين
- شراء العقارات الاستثمارية
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في الصحي

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات
- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار

- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار
- الأسعار
- التعامل مع الملاك و المؤجرين
- شراء عقارات السكن الخاص
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في السكن الاستثماري:

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات
- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار
- الأسعار
- التعامل مع المؤجرين
- شراء العقارات الاستثمارية
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في التجاري (مكاتب):

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات
- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار
- الأسعار
- التعامل مع المؤجرين
- شراء العقارات التجارية مكاتب
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في التجاري (مراكز تجارية):

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات
- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار
- الأسعار
- التعامل مع المؤجرين والزبائن
- شراء العقارات المراكز التجارية
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في العقار الفندقية:

- معرفة مساحة البناء
- معرفة متطلبات مواقف السيارات
- متطلبات التسويق والتشطيبات
- الاستثمار في بناء عقار جديد ، أو البيع أو الاستئجار
- الأسعار



- الأسعار
- التعامل مع المؤجرين
- شراء العقارات الاستثمارية
- حساب الدخل
- زيادة الدخل العقارات القائمة
- تطوير العقار

وحدة التدريبية السادسة: مهارات الاستثمار في مشاريع ال بي أو تي B.O.T

- مهارات الاستثمار في مشاريع ال بي أو تي B.O.T:
- مقدمة
- تعريف نظام ال بي أو تي B.O.T
- آلية العمل بأسلوب ال بي أو تي B.O.T وبيان أهم نماذج عقوده وتكييفه الفقهي
- عقد البناء والتشغيل ثم التحويل
- عقد البناء والتملك والتشغيل ثم الإعادة
- عقد البناء والتملك والتشغيل
- عقد البناء والتأجير ثم التحويل

الوحدة التدريبية الرابعة: الممارسات القانونية في السوق

- أولاً: تأثير الممارسات القانونية السليمة على قيمة التداولات العقارية
- ثانياً: التزامات البائع والمشتري
- ثالثاً: بعض أنواع البيوع
- رابعاً: نظرة على اثر التعديلات القانونية على سوق العقار
- خامساً: التعاقد بين المؤجرين والمستثمرين
- خطوات صياغة العقود
- الشروط الواجب توفرها في عقد الإيجار
- الالتزامات المتولدة من عقد الإيجار والتي يجب أن يبرزها العقد
- إجراءات رفع الدعوي ضد المؤجرين و المستأجرين
- إجراءات الطعن ضد الأحكام
- سادساً: أعداد أجندة التحصيل العقاري

التسويق العقاري

المقدمة

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحيية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسرة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

يسر المركز أن يقدم لكم البرنامج التدريبي التسويق العقاري. (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بمهنة التسويق العقاري و التعرف على الجوانب التنظيمية والإدارية لنشاط التسويق والبيع ، والهيكلي الوظيفي ونظام الصلاحيات لنشاط التسويق والبيع ، ومعايير قياس وتقييم وفعالية نشاط التسويق والبيع ، و دراسة السوق والجدوى التسويقية للمشروع .

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار ، و الشركات التمويلية و البنوك ، و المكاتب العقارية ، السماسرة ، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا ، أو 10 أيام (أسبوعين) بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفيتش في المواقع

التسويق العقاري

المادة العلمية للبرامج

- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

البرنامج التدريبي الثاني: التسويق العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: مقدمة وأمثلة التسويق العقاري

- مثال لدورة تسويق عقاري في لوس انجلس
- المفهوم البيعي و التسويقي: ما هو التسويق ؟

الوحدة التدريبية الثانية : مثال نظام تسويقي

الوحدة التدريبية الثالثة : إجراءات بيع و شراء العقار

- أولاً: عملية البيع
- ثانياً: عملية الشراء

الوحدة التدريبية الرابعة : الجوانب التنظيمية والإدارية لنشاط

التسويق والبيع

- أولاً : التعرف على أهمية تميز هوية الشركة العقارية المسوقة (الشخصية، التفرد ، الإمكانيات)
- ثانياً : التعرف على أهمية الحفاظ على سمعة الشركة
- ثالثاً: ملخص عام لخطة تسويق الشركة
- رابعاً: المهام التفصيلية لقطاع التسويق والبيع
- 1- المشاركة في إعداد استراتيجيات وخطط العمل بالشركة
- 2- دراسة الأسواق والتعرف على احتياجات العملاء
- 3- متابعة الموقف التنافسي وإعداد خريطة المركز التنافسي للشركة
- 4- خدمة العملاء
- 5- أعمال الترويج
- 6- إعداد خطة المبيعات
- 7- إعداد خطة الترويج
- 8- تسعير الوحدات والمراجعة الدورية للأسعار
- 9- تخطيط الحملات الإعلانية
- 10- تقييم الإعلان
- 11- تخطيط وتقييم المعارض
- 12- المقابلات البيعية
- 13- متابعة تحصيل استحقاقات الشركة لدى العملاء
- 14- إلغاء الحجز والاسترداد
- 15- تسليم الوحدة إلى العميل
- 16- تحفيز أفراد جهاز التسويق

خامساً: متطلبات تحقيق الجودة الشاملة في مجالات التسويق

والبيع

سادساً: الهيكل الوظيفي ونظام الصلاحيات لنشاط التسويق

والبيع

- 1- أهمية و أهداف دليل الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق
- 2- أسس إعداد الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق و البيع
- 3- مجالات استخدام الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق والبيع

البرنامج الأول: تجارة والتعامل العقاري الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات والقرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسرة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟

التسويق العقاري



- 4 – مكونات دليل الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق والبيع

الوحدة التدريبية الخامسة : قياس وتقييم وفعالية نشاط التسويق والبيع

- أولاً : معايير قياس كفاءة وفعالية نشاط التسويق والبيع
- 1 – معايير قياس كفاءة وفعالية المهام المتعلقة بإشبيعات ورضا العملاء
- 2 – معايير قياس كفاءة وفعالية المهام البيعية
- 3 – معايير قياس كفاءة وفعالية المهام الترويجية
- 4 – معايير قياس كفاءة وفعالية تدعيم الموقف التنافسي
- 5 – معايير قياس كفاءة وفعالية الأداء الفردي لأخصائي التسويق
- 6 – معايير قياس كفاءة وفعالية عناصر التكلفة الربحية
- ثانياً: النماذج المستخدمة في تقييم نشاط التسويق والبيع
- 1 – تقييم الأداء الفعلي لتحقيق إشبيعات ورضا العملاء
- 2 – تقييم الأداء الفعلي للمهام البيعية
- 3 – تقييم المهام الترويجية
- 4 – تقييم الموقف التنافسي للشركة
- 5 – تقييم الأداء الفردي لأخصائي التسويق
- 6 – التقييم الكلي لنشاط التسويق

الوحدة التدريبية السادسة : دراسة السوق والجدوى التسويقية للمشروع

- أولاً: مفهوم دراسة الجدوى التسويقية للمشروع
- ثانياً: أهداف دراسة الجدوى التسويقية للمشروع
- ثالثاً: أنواع دراسات السوق والجدوى التسويقية
- رابعاً: دراسة تقدير الطلب هي المحور الرئيسي لدراسة الجدوى التسويقية
- خامساً: البيانات والمعلومات لتقدير الطلب على منتجات المشروع
- سادساً: تحديد العوامل المحددة لطلب والحجم الكلي للسوق
- سابعاً: تحديد الشريحة التسويقية للمشروع
- ثامناً: السياسة السعرية وتحديد أفضل الأسعار لبيع أو تأجير منتجات المشروع للمشروع
- تاسعاً: أساليب التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع
- عاشراً: حالة تطبيقية عمل دراسة تسويقية لاستقصاء نوايا العملاء

الوحدة التدريبية السابعة: عملية البحث التسويقي

الوحدة التدريبية الثامنة: تصميم وتحليل استبيانات التسويق

الوحدة التدريبية: التاسعة تقرير البحث التسويقي

برنامج: إدارة المنشآت

FACILITY MANAGMENT

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا
بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا ، أو 10 أيام (أسبوعين)
بواقع ساعتين يوميا .

محاضر البرامج (المنهج النظري)

جاسم يوسف الفهد له خبرة 14 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات مـلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم الاستثمار العقاري ، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، كما عمل في بيع واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة و قوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية ، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

يقوم بـضير رسالة الدكتوراه منذ 2001 في جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من النـلية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . اصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . يعمل كـاليا كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم و عقد 7 دورات في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحيه العقارية.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسة .

المقدمة

يسر المركز أن يقدم لكم البرنامج التدريبي إدارة المنشآت.

هدف البرنامج

مع التعقيدات المتتالية في تشغيل وصيانة المباني والأنظمة المكونة لها ، ومع التزايد المستمر على الجودة العالية في الخدمات التي تقدمها المباني العصرية بأنواعها ، فإن هناك حاجة إلى تطوير أساليب إدارة هذا القطاع المهم في حياة الناس . ويتزايد الطلب إما بدوافع تجارية أو متطلبات نظامية على تقديم بيئة داخلية ذات جودة عالية من النواحي الحرارية والصوتية والضوئية إضافة إلى أنظمة السلامة والخدمات المساندة الأخرى في المباني .

ففي غالب الأحيان تكون جودة هذه الخدمات عنصرا مهما في تسويق المنشأة ، حيث أصبحت متطلبات المستخدمين عاملا أساسيا في خدمات المباني مما يؤثر على النواحي الاقتصادية سواء في تشغيل هذه المباني أو مردودها المادي ويعتبر حسن تشغيل وصيانة المنشآت من أهم العوامل التي تحدد أداء المنشآت لتخدم الوظائف التي أنشئت من أجلها بأقل التكاليف الممكنة . وقد ساهم في ضرورة الأهتمام بتطوير أساليب تشغيل وصيانة المنشآت عدد من العوامل من أهمها التغيرات الجديدة في تعقيدات تقنيات المباني والحاجة الاقتصادية للتقليل من التكاليف وتحسين الأداء والمنافسة إضافة إلى متطلبات وتوقعات مستخدمي المباني المتزايدة لإيجاد منشآت ذات جودة عالية. وقد أوردت كثير من المؤسسات حول العالم باقتصادياته المختلفة بنأ التكاليف الاقتصادية المتزايدة المترتبة على استخدام المباني وتزويدها بالخدمات اللازمة لدعم نشاطاتها التجارية وتحسين البيئة المحيطة للناس تمثل عوامل أساسية في تحديد ربحيتها ونجاحها

تهدف هذه الدورة إلى تعريف المعنيين بإدارة وتشغيل وصيانة المنشآت بالعناصر الأساسية نحو إدارة منشآت ذات جودة عالية تخدم وظيفتها الأساسية بحسب المعايير المطلوبة وبأقل التكاليف الممكنة.

من يحضر

سيستفيد من هذه الدورة بشكل كبير مديرو المنشآت ومديرو التشغيل والصيانة و في المباني والمهندسون والمعماريون والاستشاريون ومقاولو لمباني والشركات العقارية وأصحاب القرار في الجهات الحكومية الخاصة ذات العلاقة بإدارة تشغيل وصيانة المباني. يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات والاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية وشركات الاستثمار ، والشركات التمويلية والبنوك ، والمكاتب العقارية ، السماسرة ، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية والصيانة .

برنامج: إدارة المنشآت

FACILITY MANAGMENT

المادة العلمية للبرامج

الوحدة التدريبية الثالثة : إدارة الممتلكات

- مقدمة إدارة العقار (الممتلكات)
- مدير العقار (الممتلكات)
- مصادر و فرص عمل في مجال إدارة العقارات (الممتلكات)
- عقد اتفاق الإدارة
- عمولات الإيجارات
- الاتفاقيات المهنية
- وظائف الإدارة
- نفقات الميزانية
- نفقات رأس المال
- إيجار العقار
- معدلات الإيجار
- انتقاء المستأجرين
- تجميع الإيجارات
- أقامه علاقات طيبة مع المستأجرين
- صيانة العقار
- إدارة المخاطر
- مائة المستأجرين
- أنواع التأمين
- الدعاوى
- الخلاصة



يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

ملخص محتويات البرنامج التدريبي للدورة

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

الوحدة التدريبية الثانية: إدارة المنشآت

- تعريف بإدارة المنشآت التخطيط لأعمال التشغيل والصيانة
- اعتبارات التشغيل والصيانة عند التصميم أنظمة المباني
- معايير الصيانة
- قياس أداء المنشآت
- عقود التشغيل والصيانة
- جودة وإدارة البيئة الداخلية للمنشآت
- إدارة تشغيل وصيانة المنشآت
- معاينة المنشآت لتحسين دائها
- إعادة تأهيل المنشآت
- إدارة التشغيل والصيانة بمساعدة الحاسب الآلي

عملية اتخاذ القرار في تطوير وجدوى المشاريع العقارية

محاضر البرامج (المنهج النظري)

المقدمة

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى، وإدارة أملاك الغير، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك بأوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة. حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت. عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب.

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوى مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع أكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية، مثل الشركة التجارية العقارية، التمدين العقارية، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

المادة العلمية للبرامج

يتم الاستعانة ب مواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

يسر المركز أن يقدم لكم البرنامج التدريبي عملية اتخاذ القرار في دراسات تطوير وجدوى المشاريع العقارية.

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بمهنة ودراسة تطوير وجدوى المشاريع و الاستثمار بالسوق العقاري و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية و التعرف، و تزويدهم بالمعلومات والمهارات اللازمة لإدارة دراسات جدوى الاستثمارات العقارية والاستثمار بالأراضي و بالمنشآت السكنية و التجارية. و وضع خطة الاستثمار للمفاضلة بين المشاريع المتاحة، و التعرف إلى دراسة وضع المشروع القانوني و التسويقي والفني والمالي واتخاذ القرار، و أعداد وكتابة تقرير خطة الاستثمار من المفاضلة بين المشاريع المتاحة واعتماد خطة الاستثمار

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات، من ملاك العقارات، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار، و الشركات التمويلية و البنوك، و المكاتب العقارية، السماسرة، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة.

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشبيد و التفتيش في المواقع

عملية اتخاذ القرار في تطوير وجدوي المشاريع العقارية

البرنامج التدريبي الثاني: أعداد دراسة الجدوى للمشاريع العقارية

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

البرنامج الأول: تجارة والتعامل العقاري
الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار

- الوحدة التدريبية الأولى: الوحدة التدريبية الأولى: التعريف بدراسة جدوى المشروع العقاري
- الوحدة التدريبية الأولى: التعريف بدراسة جدوى المشروع العقاري
 - مقدمة دراسة الجدوى الاقتصادية للعقارات
 - المشروع العقاري الاستثماري وعناصره
 - أهداف المشروع العقاري الاستثماري
 - الاستثمار بالأراضي وبالمنشآت السكنية والتجارية - مكاتب
 - الاستثمار بالمنشآت والمراكز التجارية - محلات وأسواق
 - الاستثمار بالمنشآت الصناعية والمشاريع الخاصة
 - التعريف بدراسة جدوى المشروع العقاري
 - أهمية دراسة جدوى المشروع العقاري
 - مجالات التطبيق لدراسة جدوى المشروع العقاري
 - صعوبات ومشاكل إجراء دراسة جدوى المشروع العقاري

الوحدة التدريبية الثانية: صناعة قرار دراسة جدوى المشروع العقاري

- مراحل دراسات الجدوى وتقييم المشروعات لاتخاذ القرار الاستثماري الرشيد
- 1- الفرصة الاستثمارية
- 2- الفكرة الاستثمارية
- 3- دراسة الجدوى المبدئية للمشروع
- 4- دراسة الجدوى التفصيلية للمشروع
- 5- تطبيق معايير المشروعات أو الاستثمار والتحليلات الحساسة
- 6- اتخاذ القرار الاستثماري
- 7- مرحلة البدء في تطبيق الدراسة
- 8- ثم تبدأ مرحلة دراسة الهندسة القيمة

الوحدة التدريبية الثالثة: أنواع دراسات الجدوى الاقتصادية والعلاقة بينهما

- مقدمة
- أولاً- دراسة الجدوى الابتدائية
- ثانياً: ملاحظات على دراسات الجدوى التفصيلية للمشروع
- ثالثاً: العلاقات الداخلية بين الأنواع المختلفة لدراسات جدوى المشاريع العقارية
- مثال: عقد اتفاق دراسات الجدوى الاقتصادية

الوحدة التدريبية الرابعة: دراسة الجدوى البيئية للمشروع الإطار التحليلي لأثر المشروع على البيئة

الوحدة التدريبية الخامسة: دراسة الجدوى القانونية للمشروع

- أولاً: التعريف بدراسة الجدوى القانونية للمشروع
- ثانياً: بحث جدوى الشكل القانوني للمشروعات الاستثمارية العقارية
- ثالثاً: محددات جدوى الشكل القانوني للمشروع الاستثماري

الوحدة التدريبية السادسة: دراسة السوق والجدوى التسويقية للمشروع

- أولاً: مفهوم دراسة الجدوى التسويقية للمشروع
- ثانياً: أهداف دراسة الجدوى التسويقية للمشروع
- ثالثاً: أنواع دراسات السوق والجدوى التسويقية

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات والقرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب والتعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسرة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و الثمنينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟

عملية اتخاذ القرار في تطوير وجدوي المشاريع العقارية

- رابعا: دراسة تقدير الطلب هي المحور الرئيسي لدراسة الجدوى التسويقية
- خامسا: البيانات والمعلومات لتقدير الطلب على منتجات المشروع
- سادسا: تحديد العوامل المحددة لطلب والحجم الكلي للسوق
- سابعا: تحديد الشريحة التسويقية للمشروع
- ثامنا: السياسة السعرية وتحديد أفضل الأسعار لبيع أو تأجير منتجات المشروع للمشروع
- تاسعا: أساليب التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع
- عاشرا: تطبيق دراسة الجدوى التسويقية في المشاريع العقارية الإسكانية
- الحادي عشر: حالة تطبيقية عمل دراسة تسويقية لاستقصاء نوايا العملاء
-
- **الوحدة التدريبية السابعة: دراسة الجدوى الفنية للمشروع (مشاريع جديدة)**
- مقدمة
- تعريف دراسة الجدوى الفنية
- أولا: متطلبات تشريعات الإدارة المحلية الفنية
- 1- نظام البناء
- 2- إجراءات تراخيص البناء
- 3- المخطط الهيكلي والعمراني
- ثانيا: دراسة منطقة المشروع
- 1- منطقة الجيرة (Zone) و استعمالات الأرض
- 2- المناخ الاقتصادي لمنطقة الجيرة (Zone)
- 3- معدلات الأشغال
- 4- التنقل وخدماته
- 5- خدمات البنية التحتية
- 6- المنشآت الخدمية للمنطقة
- 7- مدي قبول سكان منطقة الجيرة (Zone) للمشروع
- ثالثا: دراسة موقع أرض المشروع
- اختيار موقع المشروع
- خصائص سطح أرض المشروع
- خصائص ما تحت سطح أرض المشروع
- المخلفات الضارة وتلوث أرض المشروع
- رابعا: دراسة مكونات مبني/مباني المشروع المقترحة
- أنواع المشاريع
- طرق ومواد البناء
- حساب مساحة البناء والإشغال
- خامسا: دراسة تنفيذ المشروع المقترح
- مراحل تنفيذ المشروع
- منهج و الجدول الزمني لأعمال المشروع
- الهيكل الإداري والتنظيم وقوي عمل المشروع
- **الوحدة التدريبية الثامنة: دراسة الجدوى الفنية للمشروع العقاري (مشاريع قائمة – تقييم عقاري)**
- أولا: تعريف التقييم العقاري والعوامل المؤثرة على تحديد قيمة العقار
- 1- تعريف التقييم
- 2- العوامل التي تؤثر على تحديد قيمة العقار
- ثانياً : أهمية التقييم العقاري ولمن يقدم ؟
- ثالثا: الشروط الواجب توافرها في معد تقييم العقارات
- رابعا: ما هي محتويات تقرير التقييم أو نموذج التقييم أو نموذج التقييم ؟
- خامسا: أدوات التقييم التي يحتاجها المقيم
- سادسا: طرق وأساليب تقييم العقارات في دولة الكويت
- سابعا: الخلاصة
-
- **الوحدة التدريبية التاسعة: دراسة الجدوى المالية**
- مقدمة
- أولا: تقدير التدفقات النقدية الداخلة (الإيرادات (+))
- 1- تقدير إيرادات التأجير أو المبيعات
- 2- تقدير القيمة المتوقعة المتبقية للمشروع في نهاية عمره
- 3- إيرادات ومصادر عوائد المشروع أثناء مرحلة تشغيل المشروع
- ثانيا: تقدير التدفقات النقدية الخارجة (المصروفات (-)) أو عناصر التكلفة في المشروع
- 1- عناصر التكلفة في المشروع
- أولا: حساب تكاليف المشروع أثناء مرحلة التصميم والإنشاء وإدارة المشروع
- ثانيا: حساب تكاليف المشروع أثناء مرحلة التشغيل
-
- **الوحدة التدريبية العاشرة: التقييم الاقتصادي للمشروع العقاري بمعايير الربحية التجارية**
- مقدمة ، معايير الربحية التجارية ، معيار فترة الاسترداد
- معيار معدل العائد على رأس المال المستثمر
- معيار صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية
- معيار دليل الربحية أو معدل العائد / التكلفة
- معيار معدل العائد الداخلي للمشروع (IRR)
-
- **الوحدة التدريبية الحادي عشر: تقييم المشروعات في ظروف عدم التأكد باستخدام تحليلات الحساسية والتوزيعات الاحتمالية**
- مقدمة
- أولا: نظرة عامة على أساليب تقييم المشروعات في ظروف عدم التأكد
- التقدير الشخصي ، تحليل التعادل ، أسلوب المحاكاة
- أسلوب تعديل سعر الخصم ، تحليل الحساسية
- أولا: تعريف تحليل الحساسية
- ثانيا: خطوات استخدام تحليل الحساسية
- ثالثا: المتغيرات المؤثرة على المشروع والممكن استخدامها في تحليل الحساسية
- التوزيعات الاحتمالية
-
- **الوحدة التدريبية الثانية عشر: العناصر الأساسية لتقرير دراسة جدوى وتقييم المشاريع العقارية**
- بيانات الأساسية عن المستثمر صاحب المشروع
- اسم المشروع المقترح ، وصف المشروع ومقومات نجاحه
- أهداف المشروع
- نتائج دراسات البيئية وأثر المشروع على البيئة
- نتائج دراسات الجدوى القانونية واختيار الشكل القانوني
- نتائج دراسات الجدوى التسويقية ودراسة السوق
- نتائج دراسات الجدوى الفنية وتحديد مكونات المشروع
- نتائج دراسات الجدوى المالية
- تقييم المشروع الاستثماري المقترح
- حالة تطبيقية: عقد اتفاق أعداد دراسات الجدوى للمشروع العقاري

إدارة المكاتب والشركات العقارية

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى، وإدارة أملاك الغير، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافيرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة. حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت. عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب.

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودارسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية، مثل الشركة التجارية العقارية، التمدين العقارية، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب السمسرة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

لمقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي إدارة المكاتب والشركات العقارية . (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بادارة المكاتب العقارية و مهنة المضاربة العقارية بالسوق العقاري و مبادي و أصول التعامل المهني العقاري و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية و التعرف و الكشف عن مشاكل المباني العقارية، و تزويدهم بالمعلومات والمهارات اللازمة لأبعاد الإدارة و الميزات و صفات القيادة الأساسية للنجاح .

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات، من ملاك العقارات، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار، و الشركات التمويلية و البنوك، و المكاتب العقارية، السمسرة، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا، أو 10 أيام (أسبوعين) بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفشيح في المواقع

إدارة المكاتب والشركات العقارية

المادة العلمية للبرامج

- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و المنشورات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

الوحدة التدريبية الثالثة : إجراءات بيع و شراء العقار

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

البرنامج الاول: تجارة والتعامل العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: المصطلحات العقارية
- السوم ، الحد ، دلال ، شريطي ، مشاع ، الكتاب الخفيف
- ثانياً: عملية البيع
- الخطوة الأولى : إعداد خطة تسويق
- الخطوة الثانية : تحديد السعر
- الخطوة الثالثة : موعد عرض العقار
- الخطوة الرابعة : حماية نفسك
- الخطوة الخامسة : إتمام الاتفاق / توقيع العقد
- ثالثاً: عملية الشراء
- الخطوة الأولى : حدد ما الذي تريده
- الخطوة الثانية : حدد ميزانيتك
- الخطوة الثالثة : التسوق والبحث عن المنزل
- الخطوة الرابعة : تقديم عرض مالي للعقار
- الخطوة الخامسة : معاينة البيت والتأمين
- الخطوة السادسة : الإقفال النهائي
- رابعاً: المهارات والخصائص التي يجب أن تتوفر في رجل بيع العقار
- الصبر ، المصداقية ، مهارات الاتصال ، الدوافع ، الإصرار ، المعرفة ، الدبلوماسية ، الانتظار

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات والقرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت

الوحدة التدريبية الرابعة: الممارسات القانونية في السوق

- أولاً: تأثير الممارسات القانونية السليمة على قيمة التداولات العقارية
- ثانياً: التزامات البائع والمشتري
- ثالثاً: بعض أنواع البيوع
- رابعاً: نظرة على اثر التعديلات القانونية على سوق العقار
- خامساً: التعاقد بين المؤجرين والمستثمرين
- خطوات صياغة العقود
- الشروط الواجب توفرها في عقد الإيجار
- الالتزامات المتولدة من عقد الإيجار والتي يجب أن يبرزها العقد
- إجراءات رفع الدعوي ضد المؤجرين و المستأجرين
- إجراءات الطعن ضد الأحكام
- سادساً: أعداد أجندة التحصيل العقاري

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- السمسرة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل..... ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟
- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب

البرنامج الثاني: ادارة المكاتب والشركات العقارية

الوحدة التدريبية الأولى: المضاربة العقارية

- الملكية العقارية و القانون و مفاهيم ملكية المسكن
- مبادئ مؤسسة العقار التجارية والمضاربة العقارية
- اتفاقيات التعامل العقاري و الأطراف المهمة في العقار
- أشكال ملكية العقار والوصف القانوني وعقود العقار
- تحويل الملكيات و سجل و وثائق العقار
- أسس التمويل العقاري و ممارسة التمويل العقاري
- تأجير العقارات

إدارة المكاتب والشركات العقارية

- 5. Work Procedures Manual (دليل إجراءات العمل)
- 6. Business Plan Components (أجزاء خطة أعمال الشركة)
 - 1. Executive Summary
 - Business Opportunity
 - Product/Service Description
 - Current Business Position
 - Financial Potential
 - The Request
 - 2. Company Background
 - 2.1 Business Description
 - 2.2 Company History
 - 2.3 Current Position and Business Objectives
 - 2.4 Ownership
 - 3. Products
 - 3.1 Product Overview
 - 3.2 Competitive Analysis
 - 3.3 Suppliers and Inventory
 - 3.4 Research and Development
 - 4. Services
 - 4.1 Service Descriptions
 - 4.2 Competitive Comparison
 - 4.3 Service Delivery
 - 4.4 Research and Development
 - 5. The Industry, Competition and Market
 - 5.1 Industry Definition
 - 5.2 Primary Competitors
 - 5.3 Market Size
 - 5.4 Market Growth
 - 5.5 Customer Profile
 - 6. Marketing Plan
 - 6.1 Competitive Advantage
 - 6.2 Pricing
 - 6.3 Distribution Channels
 - 6.4 Promotional Plan
 - 6.5 Feedback
 - 7. Operating Plan
 - 7.1 Location
 - 7.2 Facility
 - 7.3 Operating Equipment
 - 7.4 Suppliers and Vendors
 - 7.5 Personnel Plan
 - 7.6 General Operations
 - 8. Management, Organization and Ownership
 - 8.1 Management/Principals
 - 8.2 Organizational Structure
 - 8.3 Professional Consultants
 - 8.4 Ownership and Boards
 - 9. Goals and Strategies
 - 9.1 Business Goals
 - 9.2 Keys to Success
 - 9.3 Future Plans
 - 10. Financial Assumptions
 - 10.1 Assumptions
 - 11. Appendix
- This section contains the following reports and supporting documentation:
 - • Income Projection
 - • Expense Projection
 - • Profit & Loss, • Balance Sheet, • Cash Plan , • Ratio Analysis

الوحدة التدريبية الثانية: إدارة أعمال المكاتب العقارية

- 1) المكونات السبعة لإدارة المؤسسة (The 7th S Framework for Organization):
 - هيكل الشركة والهيكل الإداري (Structure)
 - استراتيجية الشركة (Strategy)
 - نظام عمل الشركة (Systems)
 - أسلوب عمل الإدارة (Style):
 - الموظفين (Staff)
 - المهارات (Skills)
 - القيم المشتركة (Shared Values)
 - 2) صفات القياديين الناجحين
 - 3) التخطيط الاستراتيجي:
 - 4) توظيف القوي العاملة واختيار موظفين المكتب
 - 5) الأدوات المكتوبة بين السمسار والبناع
 - 6) تدريب الشريك الجديد للنجاح و تدريب متواصل
 - 7) تدريب الموظفين والاحتفاظ بهم
 - 8) أشكال من المكافآت و الحوافز
 - 9) النظام المالي و سجلات و تسويق و التَحكّات الإحصائية
 - 10) تقييم و تحليل الأنماط من النَمو وتحليل السوق
 - 11) نمو المؤسسة و افتتاح مكتب عقار والتكنولوجيا
 - 12) القيم المشتركة و أخلاقيات العمل المهني

الوحدة التدريبية الثالثة: عمل وتنفيذ خطة الأعمال للشركة العقارية

- 1. What Is a Business Plan? (ماذا نقصد في خطة أعمال الشركة؟)
- 2. Why Write a Business Plan?
 - 2.1 Helps You Get Money
 - 2.2 Helps You Decide to Proceed or Stop
 - 2.3 Lets You Improve Your Business Concept
 - 2.4 Improves Your Odds of Success
 - 2.5 Helps You Keep on Track
- 3. Business Plan Aim and Objectives:
 - 3.1 Example: Company Aim and Objectives
 - 3.2 Example: Mission Statement
 - 3.3 AL-Massaleh Real Estate Mission Statement (Aim) and Objectives
 - 3.3.1 Aim: (الغاية)
 - 3.3.2 Objectives: (الأهداف)
- 4. Company Business Sectors (قطاعات أعمال الشركة)
 - 4.1 Real-estate Business and Projects Development Sector (قطاع تطوير الأعمال و المشاريع العقارية)
 - 1.1.4 مراحل تطوير المشاريع العقارية
 - 4.2 Real-estate Marketing and Sales Sector (قطاع التسويق والبيع العقاري)
 - 1.2.4 المهام التفصيلية لقطاع التسويق والبيع
 - 2.2.4 متطلبات تحقيق الجودة الشاملة في مجالات التسويق والبيع
 - 3.2.4 قياس وتقييم وفعالية نشاط التسويق والبيع
- 4.3 Real-estate Management Sector (قطاع إدارة العقار)
- 4.4 Real-estate and Construction Projects Management Sector (قطاع إدارة المشاريع الإنشائية العقارية)

إدارة تكلفة المشاريع العقارية

ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودارسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون من اكبر الشركات و مكاتب المقاولات والاستشارات و السمسة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسة .

مادة علمية لبرامج

يتم الاستعانة بمواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام المقاولات والاستشارات و العقار في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة البناء و العقار .

مقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي إدارة تكلفة المشاريع العقارية . (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تشمل إدارة التكلفة في المشاريع جميع الأنشطة التي تهدف إلى تخطيط و تقدير ومراقبة الإنفاق عبر دورة حياة المشروع ، بدءًا من مخططه الاستراتيجي وانتهاء بتقييم النتائج ..

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى المدراء و المراقبين و المهندسين و المفتشين في ادارات البناء و التنظيم و البلديات و الاسكان و الاشغال و الاطفاء و اعمال الصيانة ، مهندسي مكاتب التصميم ، و مراقبين و مقاولي البناء ، و المهندسين متعددي الخبرة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا ، أو 10 أيام (أسبوعين) بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية متوفرة

1. أسس تجارة و تعامل عقاري
2. تقييم عقاري
3. إدارة ممتلكات و تقييم عقاري
4. الاستثمار و تقييم عقاري
5. دراسة جدوى مشاريع عقارية
6. إدارة مكاتب و شركات عقارية
7. تسويق عقاري
8. إدارة محافظ عقارية
9. إدارة تشغيل منشآت
10. إدارة صيانة مباني و منشآت
11. إدارة مشاريع عقارية
12. إدارة تكلفة مشاريع عقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل مشاريع الإنشائية وأعطال مباني
14. تحكم و ضبط جودة تشييد و تفتيش في مواقع

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم الاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ،

إدارة تكلفة مشاريع عقارية

- تحديد كلفة المواد
- تحديد أسعار مقاولي الباطن
- احتساب كلفة الوحدة
- وحدة تدريبية ثامنة:**
 - تابع منهج التثمين و التسعير
 - احتساب النفقات العامة للمشروع
 - أعداد تقرير تمهيدي لما قبل العطاء
- وحدة تدريبية تاسعة:**
 - تقديم العطاء
 - مراجعة التسعيرة
 - الكلفة المضافة لسعر الوحدة
 - الطرق البديلة
 - تقديم العطاء
 - الموافقة على العقد و الترسية
- وحدة تدريبية عاشره:**
 - التعامل مع المناقص الفائز
 - مراجعة الوثائق
 - التعامل مع المقاول
 - التعامل مع صاحب العمل
 - فريق التنفيذ
 - معلومات عن أسعار التكلفة
 - الميزانية الختامية



محتويات برنامج تدريبي لدورة

- وحدة تدريبية الأولى: مقدمة عامة**
 - تنظيم قسم للتقديرات و تدريب منسوبيين
 - أعداد دليل للتقديرات القياسية
 - المعلومات الواجب توافرها قبل اجراء التقديرات
 - الوحدات المكونة للتكلفة المباشرة
 - تقدير تكلفة عقود التنافس
 - تقدير التكلفة في عقود التفاوض
 - النفقات العامة المباشرة
 - النفقات العامة الغير مباشرة
 - تقدير تكاليف أوامر التغيير
- وحدة تدريبية ثانية: تحليل تكلفة تي تشمل حساب الكميات**
 - اختصاص علم الكميات
 - مراحل مشروعات تشييد البناء
 - الأهداف الأساسية لقياس الكميات
 - القوائم المستعملة في قياس الكميات
 - مسك دفتر الحصر
 - نظام قائمة الكميات و دفتر الحصر
 - نبذه عن تقدير تكلفة مشروع بناء
 - أسعار المواد و العمالة في السوق المحلي
 - نبذة عن برامج كمبيوتر حساب الكميات
 - Construction Estimator
 - CD Estimator
 - المصطلحات الفنية لحساب الكميات باللغتين
 - حساب المساحات
 - حساب المساحات و الأحجام
 - عمليات حسابية لقوائم حساب الكميات
 - قياس كميات أعمال الهيكل للمبني : الحفر, الردم, الخرسانة العادية, الخرسانة المسلحة, المباني
- وحدة تدريبية ثالثة:**
 - قياس كميات أعمال الهيكل للمبني : الحفر, الردم, الخرسانة العادية, الخرسانة المسلحة, المباني
 - قياس كميات أعمال الهيكل للمبني و أعمال التكسية و الأرضيات ، المساح
 - قياس كميات أعمال التشطيبات : الأرضيات ، المساح ، الأصباغ ، الأبواب، النوافذ، الديكور، أعمال الكهرباء
- وحدة تدريبية رابعة: أهداف إعطاءات**
 - إصدار دفتر الشروط
 - التزام المقاول بالعطاء
- وحدة تدريبية خامسة: تابع أهداف إعطاءات**
 - دراسة العطاء
- وحدة تدريبية سادسة:**
 - دراسة العطاء
 - منهج التثمين و التسعير
 - تحديد أجور العمال
 - تحديد كلفة المعدات
- وحدة تدريبية سابعة:**
 - تابع منهج التثمين و التسعير
 - جاسم الفهد

بناء وإدارة وتسويق الشركات و المؤسسات العقارية

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات ومسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافيرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون في اكبر الشركات و مكاتب الوساطة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسرة .

المقدمة

يسر مركز المشورة أن يقدم لكم البرنامج التدريبي المتميز والأول من نوعه في دولة الكويت برنامج الدبلوم العقاري المتكامل ، بناء وإدارة وتسويق الشركات و المؤسسات العقارية.

هدف البرنامج

تعريف المشاركين في كيفية بناء وإدارة الشركات و المؤسسات والمكاتب العقارية ، و وضع خطة تشغيل و تسويق الشركة ، و المهام المتكاملة لهما التسويق والبيع ، و المهن العقارية بالسوق العقاري و مبادئ و أصول التعامل المهني العقاري ، و تزويدهم بالمعلومات و المهارات اللازمة لأبعاد الإدارة و الميزات و صفات القيادة الأساسية للنجاح .

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من ملاك الشركات ، وأعضاء مجالس الشركات الاستثمارية والقابضة ، و القيادات الإدارية التنفيذية في قطاع الاستثمار العقاري من قطاع خاص وأهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال العقارات و الاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار ، و الشركات التمويلية و البنوك ، و المكاتب العقارية ، السمسرة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 9 أيام ، خلال 3 أسابيع ، 3 أيام في الأسبوع ، بواقع 5 ساعات يوميا ، بإجمالي عدد 45 .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. بناء وإدارة الشركات و المؤسسات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

بناء وإدارة وتسويق الشركات و المؤسسات العقارية

المادة العلمية للبرامج

- فاحص المنزل..... ماذا نقصد بها ؟
- الاستشارة..... ماذا نقصد بها ؟
- التعليم و التدريب
- مجالات أخرى
- المنظمات المهنية
- أنواع الملكيات العقارية
- سوق للبيع وسوق المستأجر
- سوق العقار..... ماذا نقصد به ؟
- عملية العرض والطلب ماذا نقصد بهما ؟
- الإمداد والطلب في سوق العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- ما هي العوامل المؤثرة على الإمداد (العرض) ؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على الطلب ؟
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الثالثة : إجراءات بيع و شراء العقار

- أولاً: المصطلحات العقارية
- السوم ، الحد ، دلال ، شريطي ، مشاع ، الكتاب الخفيف
- ثانياً: عملية البيع
- الخطوة الأولى : إعداد خطة تسويق
- الخطوة الثانية : تحديد السعر
- الخطوة الثالثة : موعد عرض العقار
- الخطوة الرابعة : حماية نفسك
- الخطوة الخامسة : إتمام الاتفاق / توقيع العقد
- ثالثاً: عملية الشراء
- الخطوة الأولى : حدد ما الذي تريده
- الخطوة الثانية : حدد ميزانيتك
- الخطوة الثالثة : التسوق والبحث عن المنزل
- الخطوة الرابعة : تقديم عرض مالي للعقار
- الخطوة الخامسة : معاينة البيت والتأمين
- الخطوة السادسة : الإقفال النهائي
- رابعاً: المهارات والخصائص التي يجب أن تتوفر في رجل بيع العقار
- الصبر ، المصداقية ، مهارات الاتصال ، الدوافع ، الإصرار ، المعرفة ، الدبلوماسية ، الانتظار
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الرابعة: الممارسات القانونية في السوق

- أولاً: تأثير الممارسات القانونية السليمة على قيمة التداولات العقارية
- ثانياً: التزامات البائع والمشتري
- ثالثاً: بعض أنواع البيوع
- رابعاً: نظرة على اثر التعديلات القانونية على سوق العقار
- خامساً: التعاقد بين المؤجرين والمستثمرين
- خطوات صياغة العقود
- الشروط الواجب توفرها في عقد الإيجار
- الالتزامات المتولدة من عقد الإيجار والتي يجب أن يبرزها العقد
- إجراءات رفع الدعوي ضد المؤجرين و المستأجرين
- إجراءات الطعن ضد الأحكام
- سادساً: أعداد أجندة التحصيل العقاري
- حالة تطبيقية دراسية

يتم الاستعانة ب مواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن العقارية. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و المنشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة العقار .

البرنامج الأول: تجارة والتعامل العقاري

الوحدة التدريبية الأولى: تجارة العقار في دولة الكويت

- أولاً: أهمية قطاع العقار في الاقتصاد الكويتي
- أهمية قطاع العقار بمقارنة دول أخرى
- علاقة سوق العقار مع سوق الكويت للأوراق المالية و سعر الفائدة من البنك المركزي
- علاقة سوق العقار مع بعض المؤسسات الحكومية و القطاع الخاص
- المؤسسة العامة للرعاية السكنية
- بنك التسليف والادخار
- أهم العاملين في قطاع العقار
- ثانياً: هيكل قطاع العقار في دولة الكويت
- مبيعات العقارات من خلال القطاعات المختلفة
- القطاع السكني
- القطاع الاستثماري
- القطاع التجاري
- ثالثاً: العوامل المؤثرة على قطاع العقار في دولة الكويت
- النشاط الاقتصادي
- التركيبة السكانية
- ارتفاع أسعار الفائدة
- التمويل الإسلامي (الإجارة)
- صناديق الاستثمار العقارية
- مشاركة القطاع الخاص
- الإجراءات والقرارات الحكومية
- شركة المقاصة العقارية
- ارتفاع أسعار مواد البناء
- نشاط التشييد في الكويت
- الاستفادة من البناء في الكويت
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة الثانية: تجارة والتعامل العقاري

- لماذا نرغب بالتدريب و التعلم عن تجارة أعمال العقار ؟
- العقارتجارة أعمال كبيرة جداً !!
- الفرص الوظيفية في أعمال العقار
- العقار : عمل يتطلب العديد من التخصصات !
- الوساطة..... ماذا نقصد بها ؟
- البائع ماذا نقصد بها ؟
- التقييم أ و التثمينماذا نقصد بهما ؟
- إدارة العقار..... ماذا نقصد بها ؟
- التمويل ماذا نقصد بها ؟
- التقسيم والتطوير ماذا نقصد بها ؟

بناء وإدارة وتسويق الشركات و المؤسسات العقارية

البرنامج الثاني: بناء الشركات والمؤسسات العقارية

الوحدة التدريبية الأولى: بناء الشركة العقارية

- خطوات إنشاء الشركة العقارية
- طرق بناء الشركة العقارية
- طريقة تحليل الأهداف
- طريقة تجميع الأنشطة
- خطوات طريقة تحليل الأهداف
- تحليل أهداف الشركة
- تحديد الأنشطة في الشركة
- تكوين الوحدات الإدارية والفنية
- الاعتبارات الأساسية في تحديد الأنشطة في الشركة
- تحديد العلاقات بين الوحدات الإدارية والفنية
- الوحدات التنفيذية
- الوحدات الاستشارية
- الوحدات المساعدة
- أشكال التنظيم
- اللجان وفرق العمل
- توزيع السلطات وتحديد مسؤوليات الوحدات الإدارية والفنية
- الخراطة التنظيمية
- مسميات الوحدات الإدارية والفنية
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الثانية: إدارة تنظيم وتشغيل الشركة العقارية

- التنسيق بين أقسام وإدارات الشركة العقارية
- الناحية الإنسانية في التنظيم
- الخطة التنظيمية
- التنظيم الغير الرسمي
- إعادة التنظيم
- حالة تطبيقية دراسية
- الوحدة التدريبية الثالثة: أعداد مواصفات ومقاييس أعمال الشركة العقارية
- ما هي المواصفات ؟
- ما هي المقاييس ؟
- ما هي الكودات ؟
- مواصفات ومقاييس قطاع تطوير الأعمال و المشاريع العقارية
- مواصفات ومقاييس قطاع التسويق والبيع العقاري
- مواصفات ومقاييس قطاع إدارة العقار
- مواصفات ومقاييس قطاع إدارة المشاريع الإنشائية العقارية
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الرابعة: أعداد دليل إجراءات العمل الشركة العقارية

- مفهوم الإجراءات ، تحديد الإجراءات
- أهداف وفوائد الإجراءات
- عيوب الإجراءات ، تبسيط الإجراءات
- من يقوم بتبسيط الإجراءات
- برنامج تبسيط الإجراءات
- مراحل تبسيط الإجراءات
- مبادئ الإجراءات
- التحكم في التغيرات في كمية العمل
- وسائل التحكم في التغيرات في كمية العمل
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الخامسة: خريطة سير إجراءات العمل الشركة العقارية

- خريطة سير الإجراءات (العادية)
- سير الإجراءات
- رموز خريطة سير الإجراءات

- أعداد خريطة سير الإجراءات
- شرح نموذج خريطة سير الإجراءات
- كيفية رسم خريطة سير الإجراءات
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية السادسة: خريطة توزيع الأعمال الشركة العقارية

- الأعمال التي تستخدم فيها خريطة توزيع الأعمال
- خطوات أعمال خريطة توزيع الأعمال
- كيفية تعينة جدول أعمال الموظف اليومية
- قائمة واجبات الأسبوعية للموظف
- كيفية تعينة قائمة الواجبات
- قائمة نشاطات الوحدة
- كيفية تعينة قائمة نشاطات الوحدة
- خريطة توزيع الأعمال
- كيفية أعداد خريطة توزيع الأعمال
- تحليل خريطة توزيع الأعمال
- إعادة توزيع خريطة الأعمال
- مثال توضيحي لتوزيع خريطة الأعمال
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية السابعة: عمل خطة الأعمال الشركة العقارية (ورشة عمل)

- ماذا نقصد في خطة أعمال الشركة ؟
- لماذا نكتب خطة أعمال الشركة ؟
- غاية وأهداف خطة أعمال الشركة
- مثال غاية وأهداف خطة أعمال لشركة 1
- مثال رؤية شركة
- مثال غاية وأهداف خطة أعمال لشركة 2
- قطاعات أعمال الشركة
- قطاع تطوير الأعمال و المشاريع العقارية
- مراحل تطوير المشاريع العقارية
- قطاع التسويق والبيع العقاري
- قطاع إدارة العقار
- قطاع إدارة المشاريع الإنشائية العقارية
- أجزاء خطة أعمال الشركة
- الملخص التنفيذي
- خلفية الشركة
- المنتجات
- الخدمات
- خطة التسويق ، خطة التشغيل
- الأهداف والاستراتيجيات
- الافتراضات المالية ، الملاحق
- حالة تطبيقية دراسية

البرنامج الثالث: إدارة الشركات والمؤسسات العقارية

الوحدة التدريبية الأولى: أساسيات التخطيط بالإدارة الحديثة

- الرؤية
- الرسالة
- الأهداف
- السياسات
- القواعد
- الإجراءات
- المستويات الإدارية وأنواع الخطط
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الثانية: القيادة

- مفهوم القيادة

بناء وإدارة وتسويق الشركات و المؤسسات العقارية



البرنامج الرابع: تسويق أعمال الشركات والمؤسسات العقارية

الوحدة التدريبية الأولى: الجوانب التنظيمية والإدارية لنشاط التسويق والبيع

- أولا : التعرف على أهمية تميز هوية الشركة العقارية المسوقة (الشخصية، التفرد ، الإمكانيات)
- ثانيا : التعرف على أهمية الحفاظ على سمعة الشركة
- ثالثا: ملخص عام لخطة تسويق الشركة
- رابعا: المهام التفصيلية لقطاع التسويق والبيع
- 1- المشاركة في إعداد استراتيجيات وخطط العمل بالشركة
- 2- دراسة الأسواق والتعرف على احتياجات العملاء
- 3- متابعة الموقف التنافسي وإعداد خريطة المركز التنافسي للشركة
- 4- خدمة العملاء
- 5- أعمال الترويج
- 6- إعداد خطة المبيعات
- 7- إعداد خطة الترويج
- 8- تسعير الوحدات والمراجعة الدورية للأسعار
- 9- تخطيط الحملات الإعلانية
- 10- تقييم الإعلان
- 11- تخطيط وتقييم المعارض
- 12- المقابلات البيعية
- 13- متابعة تحصيل استحقاقات الشركة لدى العملاء
- 14- إلغاء الحجز والاسترداد
- 15- تسليم الوحدة إلى العميل
- 16- تحفيز أفراد جهاز التسويق
- خامسا: متطلبات تحقيق الجودة الشاملة في مجالات التسويق والبيع
- سادسا: الهيكل الوظيفي ونظام الصلاحيات لنشاط التسويق والبيع
- 1- أهمية و أهداف دليل الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق
- 2- أسس إعداد الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق و البيع
- 3- مجالات استخدام الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق و البيع
- 4- مكونات دليل الهيكل الوظيفي لنشاط التسويق و البيع

- القيادة الفعالة
- دور الإدارة العليا
- التزام الإدارة العليا
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الثالثة: نظام إدارة الجودة في الشركة العقارية

- نظام إدارة الجودة
- مسئولية الإدارة
- إدارة الموارد
- تحديد المنتج
- القياس والتحليل والتحسين
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الرابعة: تطبيق نظام إدارة الجودة في الشركة العقارية

- أهداف تطبيق النظام
- مبادئ الاستعداد لتطبيق النظام
- خطوات تطبيق النظام
- خطوات تطبيق النظام حسب معهد ضمان الجودة البريطاني IQA
- خطوات تطبيق النظام حسب منظمة خبراء الجودة والبيئة DBM
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية الخامسة: إدارة المكاتب الشركة العقارية

- الإدارة والعملية الإدارية
- المكتب
- التنظيم الإداري للمكتب
- تصميم المكتب
- المكتب والحاسب الآلي
- النماذج المكتبية - تصميمها والرقابة عليها
- التقارير الإدارية
- حالة تطبيقية دراسية

الوحدة التدريبية السادسة: الأعمال المكتبية للشركة العقارية

- تخطيط الأعمال المكتبية
- السكرتارية وانواعها
- استقبال الزائرين وتحديد المواعيد
- استعمال الهاتف
- البريد الوارد والبريد الصادر
- الحفظ والفهرسة
- الاجتماعات
- ترتيبات السفر
- المراسلات ، العلاقات العامة
- الألات والتجهيزات المكتبية
- حالة تطبيقية دراسية

بناء وإدارة وتسويق الشركات و المؤسسات العقارية

الوحدة التدريبية الثانية: عمل خطة تسويق الشركة العقارية (ورشة عمل)

- ملخص الخطة
- تعريف الشركة
- تحليل الوضع المالي و الأرباح
- تحليل المبيعات
- أهداف خطة التسويق
- تحليل السوق
- تحليل المنافسين
- خطة الدراسات البحثية للسوق (Market Research)
- وضع منتجاتنا و خدماتنا
- خطة المبيعات
- خطة الاتصال مع الزبائن (تشمل الخطة الإعلانية)
- البرنامج الزمني لتنفيذ مهام و أنشطة خطة التسويق
- مسؤوليات منفذين الخطة
- تحليل التكلفة المالية للخطة
- خطوات تطوير الخطة
- تقارير الإدارة

إدارة تراخيص المشاريع العقارية والبلدية للسلطات المحلية الحكومية و البلديات

المقدمة

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم الاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودارسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من اعضاء المجلس البلدي و المدراء و المستشارين في مجال ادارة البناء والمتابعة والمراقبة والمخالفات القانونية وفحص واختبارات المباني من البلدية والمركز الحكومي في وزارة الاشغال العامة ومراكز الاختبارات وضبط الجودة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي قوانين وأنظمة كودات و تشريعات البناء و مشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني . (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بدور ادارة الكودات و المقاييس في بيئة و صناعة البناء و الإنشاء ، وسوف تكون قادرا على إيجاد العلاقة بين نظم و تشريعات البناء و الإدارات المنفذة لهم ، مع بيئة و صناعة البناء و الإنشاء ، و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية .

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في القطاع الإنشائي و العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المخصصين في مجال الاستشارات الهندسية والخبراء والمقاولات و العقارات و الاستثمارات ، من ملاك العقارات ، ومدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار ، و الشركات التمويلية و البنوك ، و المكاتب العقارية ، السماسرة ، ومدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة .

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا ، أو 10 أيام (أسبوعين) بواقع ساعتين يوميا .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفيتش في المواقع

إدارة تراخيص المشاريع العقارية والبلدية للسلطات المحلية الحكومية و البلديات



المادة العلمية للبرامج

يتم الاستعانة بمواد علمية معتمدة من نشرات بحثية متخصصة وقوانين وتشريعات حكومية .

محتويات البرنامج التدريبي

الجزء الاول: التعريف بقوانين البناء و السلطة المحلية

- قوانين البناء و البلديات
- القوانين و الدساتير و القرارات الادارية
- انظمة و قوانين السلطات المحلية
- مجالس البلدية و المحلية
- مكونات اجهزة البلدية وادارت البناء و اجهزة التفيتش و المراقبة

الجزء الثاني: التعريف بالكودات

- تعريف كود ، كود نمذجي ، و كود بناء
- توضيح تاريخ مبسط للكودات و النقاط الاساسية لعملية تطور الكودات و توضيح الغرض من الكودات
- التعرف على كيفية امكانية الكودات من حفظ و حماية العامة
- التعرف على استعمالات الكودات و توضيح الفرق بين الكود التوصيفي و الكود الادائي
- توضيح عملية استنباط و التعديل على الكودات
- التعرف على المقاييس و كيفية عملها مع الكودات
- التعرف على بعض انواع المقاييس و كيفية اعدادها
- ذكر المؤسسات العالمية و الإقليمية التي تقوم باعداد الكودات النموذجية
- وصف الخدمات التي تقدمها المؤسسات العالمية للكودات النموذجية و وصف كيفية اعداد الكودات و كيفية عملها خلال المراحل المتعددة و ملخص و تمارين

الجزء الثالث: الاجراءات الادارية لتنفيذ الكودات

الوحدة الاولى: اعمال ادارات البناء

- وظائف ادارات البناء و القوى العاملة في ادارات البناء
- صلاحيات العاملين في ادارات البناء و
- تعديل تكاليف التشغيل

الوحدة الثانية: قوانين التنظيم

- تعريف التنظيم و الاهداف و الغرض من قوانين التنظيم
- فوائد التنظيم و محدودية التنظيم و تبنى و اعداد قوانين التنظيم و تطبيق قوانين التنظيم و اجراء قوانين التنظيم
- مخالفات التنظيم و التعديلات على التنظيم
- تصاريح البناء و مراحل التصريح و اجراء التصريح

الوحدة الثالثة: تصاريح البناء

- مقدمة و مراحل التصريح و مكونات التصريح
- حالة دراسية: تصريح البناء وثيقة قانونية
- ملخص و تمارين و اقتراحات

تراخيص المشاريع العقارية والبلدية و مشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى، وإدارة أملاك الغير، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات و مسابقات هندسية في مجال كودات و تشريعات البناء و مشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافيرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة. حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت. عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب.

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، و منسق و الورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير و جدوي مشاريع عقارية داخل و خارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون دك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم و عقد 11 دورة وورش في مجال العقار و الاستثمار العقاري و دراسة الجدوى و تقدير تكاليف المشاريع و التسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي و فندق النخيل و جمعية المهندسين الكويتية و ذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء و المحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية، مثل الشركة التجارية العقارية، التمدين العقارية، و الشركة الصالحية العقارية و بيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من اعضاء المجلس البلدي و المدراء و المستشارين في مجال ادارة البناء و المتابعة و المراقبة و المخالفات القانونية و فحص و اختبارات المباني من بلدية الكويت و المركز الحكومي في وزارة الاشغال العامة و مراكز الاختبارات و ضبط الجودة

المقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي قوانين وأنظمة كودات و تشريعات البناء و مشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني . (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

تعريف المشاركين بدور الكودات و المقاييس في بيئة و صناعة البناء و الإنشاء، و سوف تكون قادرا على إيجاد العلاقة بين نظم و تشريعات البناء و الإدارات المنفذة لهم، مع بيئة و صناعة البناء و الإنشاء، و القوانين المنظمة و أنظمة البلدية و التعرف و الكشف عن مشاكل المباني العقارية، و تزويدهم بالمعلومات و المهارات اللازمة لمتابعة و إنهاء تراخيص مشاريع البناء، و وضوح العملية القانونية الفنية للمشاريع و خاصة في حالات التفاضل و الاختلافات.

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى طالبي التميز من القيادات الإدارية التنفيذية في القطاع الإنشائي و العقاري من قطاع خاص و اهلي. موجه بصفة خاصة إلى المختصين في مجال الاستشارات الهندسية و الخبراء و المقاولات و العقارات و الاستثمارات، من ملاك العقارات، و مدراء المحافظ العقارية و شركات الاستثمار، و الشركات التمويلية و البنوك، و المكاتب العقارية، السمسرة، و مدراء و موظفو الإدارات الهندسية و الصيانة.

مدة البرنامج

مدة البرنامج 5 أيام (أسبوع) بواقع 4 ساعات يوميا بإجمالي عدد 20 ساعة أسبوعيا، أو 10 أيام (أسبوعين) بواقع ساعتين يوميا.

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة و التعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات و التقييم العقاري
4. الاستثمار و التقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب و الشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني و المنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين و تشريعات البناء و مشاكل المشاريع الإنشائية و أعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

تراخيص المشاريع العقارية والبلدية و مشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني

المادة العلمية للبرامج

الوحدة الرابعة النظام التشريعي للبناء في دولة الكويت

الجزء الأول: ملخص عام

- مقدمة
- تنظيم تشريعات البناء في دولة الكويت
- درجات قوانين وتشريعات في الكويت
- انظمة و قوانين السلطات المحلية
- مجالس البلدية و المحلية
- القانون
- القانون المدني الكويتي
- التطور التاريخي لتشريعات البناء في دولة الكويت
- قانون بلدية الكويت
- نظام البناء لعام 1985 في بلدية الكويت
- جداول نظام البناء
- مشروع كودات البناء الوطنية في بلدية الكويت
- الهيئة العامة للصناعة
- ادارة المواصفات والمقاييس
- متطلبات كود البناء الكويتي لاجمال الخرسانة المسلحة
- وزارة الكهرباء والماء
- تشريعات حفظ الطاقة والكهرباء
- الادارة العامة للاطفاء
- نظم وقاية المباني من الحريق
- مقاييس البناء
- مواصفات البناء
- أدلة الممارسة المهنية الانشائية
- نظم اعتماد العاملين الحكوميين والمهندسين والمقاولين والفنيين والعمالة
- نظم اعتماد واختبار مواد البناء
- ملخص و تمارين و اقتراحات

الجزء الثاني: الهيئات والمؤسسات الحكومية والاهلية المتعلقة

في تشريعات البناء في دولة الكويت بصورة ثانوية

1. المؤسسة العامة للرعاية السكنية
2. مجلس الوزراء
3. وزارة الأشغال العامة
4. معهد الكويت للأبحاث العلمية
5. المجلس الوطني للثقافة والفنون
6. هيئة المدن الجديدة
7. الهيئة العامة للبيئة
8. وزارة التخطيط
9. وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل
10. جمعية المهندسين الكويتية

الجزء الثالث: تحليل النظام التشريعي ببناء في دولة الكويت

1. قانون البناء
2. قرارات البناء
3. إدارة قرارات البناء
4. كودات البناء
5. المواصفات
6. المقاييس
7. أدلة الممارسة المهنية الانشائية

يتم الاستعانة بمواد علمية معتمدة من نشرات بحثية متخصصة وقوانين وتشريعات حكومية .

محتويات البرنامج التدريبي

الوحدة الاولى: التعريف بالكودات حسب النظام العالمي

- تعريف كود ، كود نموذجي ، و كود بناء
- توضيح تاريخ مبسط للكودات و النقاط الاساسية لعملية تطور الكودات و توضيح الغرض من الكودات
- التعرف على كيفية امكانية الكودات من حفظ و حماية العامة
- التعرف على استعمالات الكودات و توضيح الفرق بين الكود التوصيفي و الكود الأدائي
- توضيح عملية استنباط و التعديل على الكودات
- التعرف على المقاييس و كيفية عملها مع الكودات
- التعرف على بعض انواع المقاييس و كيفية اعدادها
- ذكر المؤسسات العالمية و الإقليمية التي تقوم باعداد الكودات النموذجية
- وصف الخدمات التي تقدمها المؤسسات العالمية للكودات النموذجية و وصف كيفية اعداد الكودات و كيفية عملها خلال المراحل المتعددة و ملخص و تمارين

الوحدة الثانية: الاجراءات الادارية لتنفيذ الكودات حسب النظام العالمي

الجزء الأول: أعمال إدارات البناء

- وظائف ادارات البناء و القوى العاملة في ادارات البناء
- صلاحيات العاملين في ادارات البناء و
- تحليل تكاليف التشغيل

الجزء الثاني: تصاريح البناء حسب النظام العالمي

- مقدمة و مراحل التصريح و مكونات التصريح
- حالة دراسية: تصريح البناء وثيقة قانونية
- ملخص و تمارين و اقتراحات

الوحدة الثالثة: النظام التشريعي للبناء

(BUILDING REGULATORY SYSTEM)

- مقدمة: القوانين و الدساتير و القرارات الادارية
- قانون البناء
- قرارات البناء
- إدارة قرارات البناء
- كودات البناء
- إدارة كودات البناء
- المواصفات
- المقاييس
- أدلة الممارسة المهنية الانشائية
- نظم اعتماد المسؤولين الحكوميين والمهندسين والمقاولين والفنيين والعمالة
- نظم اعتماد واختبار مواد البناء
- الجوانب القانونية: العقود، الضمانات، و التأمين
- الخلاصة و النتائج و التوصيات

تراخيص المشاريع العقارية والبلدية و مشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني

- 8. نظم اعتماد العاملين الحكوميين والمهندسين والمقاولين والفنيين والعمالة
- 9. نظم اعتماد واختبار مواد البناء
- 10. الجوانب القانونية: العقود، الضمانات، و التأمين
- نتائج الدراسة الميدانية (استبيانات) لنظام التشريعي ببناء في دولة الكويت
- ملخص و تمارين و اقتراحات

الوحدة الخامسة: تحليل تطبيق وتنفيذ تشريعات و أنظمة و كودات البناء في دولة الكويت (الإجراءات الإدارية)

- تطبيق وتنفيذ تشريعات البناء في دولة الكويت
- المركزية
- اللامركزية
- المجلس البلدي
- تشكيل المجلس البلدي
- التطور التاريخي لإدارة تشريعات البناء
- إدارة وتنفيذ تشريعات و كودات البناء
- اعداد تشريعات و كودات البناء
- تنفيذ تشريعات و كودات البناء
- العاملين الاساسيين في تشريعات و كودات البناء
- وظائف ادارات البناء في بلدية الكويت
- مراجعين المخططات ومستندات التنفيذ
- مفتشين البناء
- متطلبات واجراءات تصريح البناء
- صلاحيات المنفذين الرسميين لتشريعات البناء
- إدارة البناء في بلدية الكويت
- الخطوات التفصيلية لتصريح البناء
- إدارة المتابعة والمراقبة في بلدية الكويت
- إدارة السلامة في بلدية الكويت
- الإدارات الأخرى في بلدية الكويت
- ملخص و تمارين و اقتراحات

الوحدة السابعة: الممارسة الإنشائية في دولة الكويت

الجزء الأول: مشاريع البناء في الكويت

- تعريف الاصول الفنية واصول المصنعية
- مراحل المشروع الإنشائي
- علاقة تشريعات و مشاكل البناء و مراحل المشروع الإنشائي (الدورة المستندية)

الجزء الثاني: أخطاء التصميم والتنفيذ وأعطال المباني

- أخطاء التصميم (تحليل نتائج استبيانات)
 - أخطاء التنفيذ (تحليل نتائج استبيانات)
 - اعطال و مشاكل أداء المباني (تحليل نتائج استبيانات)
- #### الجزء الثالث: نتائج الدراسة الميدانية لحالات مشاكل البناء والمباني وعلاقتها بتشريعات البناء والمباني
1. المواقع الإنشائية
 2. اعمال الهيكل
 3. اعمال الخرسانة
 4. اعمال العزل الحراري
- ملخص و تمارين و اقتراحات



الوحدة السادسة: تحليل أنظمة المخالفات والعقوبات الخاصة بتشريعات و أنظمة و كودات البناء في دولة الكويت

- تصنيف أهم المخالفات التي تدخل في نطاق اختصاصات إدارة البناء و ادارة المتابعة و المراقبة في بلدية الكويت والأسس القانونية التي تحكمها:
- أهم أشكال وصور المخالفات الشائعة بمختلف المناطق
- أ- مخالفات عامة داخل حدود العقارات :
- مخالفات عامة بمناطق السكن الخاص
- B- مخالفات عامة بمناطق السكن الاستثماري:
- C- مخالفات عامة بمناطق السكن الاستثماري بواجهات تجارية :
- D- مخالفات عامة بالقسام التجارية :
- E- مخالفات عامة بالقسام الصناعية :
- ب- مخالفات عامة خارج حدود العقارات (تعديت على أملاك الدولة)
- F- مناطق السكن الخاص :
- المناطق الاستثمارية والتجارية :
- H- المناطق الصناعية :
- الإجراءات المتبعة حالياً والتي يتم اتخاذها حيال المخالفات
- أ - مخالفات داخل حدود العقارات :
- ب- مخالفات خارج حدود العقارات (تعديت على أملاك الدولة)

التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

محاضر البرامج (المنهج النظري)

دكتور مهندس جاسم يوسف الفهد له خبرة أكثر من 20 سنة في مجال التدريب. عمل كمستشار في بداية التسعينات كما عمل في مديرا في تطوير المشاريع العقارية الاستثمارية في مجموعة شركات محلية ، و ساهم بالتدريب العقاري في مجال التقييم والاستثمار العقاري، دراسات الجدوى ، وإدارة أملاك الغير ، وتطوير واستثمار فرص عقارية لمستثمرين وشركات من خلال عمل تقارير تطوير المشاريع العقارية.

عين كعضو اللجنة العليا للمخطط الهيكلي والمشاريع الكبرى برئاسة رئيس مجلس الوزراء، واللجنة الاسكانية في المجلس الأعلى للتخطيط الفريق الاستراتيجي ، ورئيس الفريق الاستراتيجي للجنة كودات البناء الوطنية برئاسة وزير البلدية ، ورئيس لجنة تطوير البلدية في جمعية المهندسين الكويتية، وعمل كمدير لمشروع كودات (قانون) البناء الوطنية لدولة الكويت في بلدية الكويت، كما قام بتدريب أنظمة وقوانين التخطيط العمراني و تخطيط المدن لأكثر من 50 مهندس و موظف لدى بلدية الكويت. كما قام بتدريب العديد من المهندسين في مجال تقدير تكلفة المشاريع العقارية، و أنظمة و قوانين البناء لإدارة الخبراء في وزارة العدل و في جامعة الكويت و جمعية المهندسين الكويتية و التعليم التطبيقي و التدريب و القطاع الخاص. وشارك باوراق علمية في اربع مؤتمرات ومسابقات هندسية في مجال كودات وتشريعات البناء ومشاكل المباني.

حاصل على الدكتوراه من جامعة لافبرا في المملكة المتحدة Loughborough University في مجال أعداد الأنظمة و التشريعات و الكودات و أنظمتها الإدارية الخاصة بالمباني و البلديات ، ودراسة مشاكل الأبنية من الناحية التصميم و التنفيذ و التشغيل و الصيانة . حاصل على درجة الماجستير في الهندسة المدنية في إدارة المشاريع الإنشائية من جامعة الكويت . عمل كأستاذ في الهيئة العامة للتعليم التطبيقي و التدريب .

عين رئيس اللجنة التحضيرية مؤتمر تنمية المشاريع العقارية، ورئيس اللجنة العلمية، ومنسق والورش التدريبية في مؤتمر الأول للعقاريين الكويتيين، وعمل كمستشار دراسات تطوير وجدوي مشاريع عقارية داخل وخارج الكويت بقيمة اجمالي مشاريع اكثر من 80 مليون ذلك،

كما قام المحاضر سابقا بتنظيم وعقد 11 دورة وورش في مجال العقار والاستثمار العقاري ودراسة الجدوى وتقدير تكاليف المشاريع والتسويق العقاري منها في فندق ساس الدولي وفندق النخيل وجمعية المهندسين الكويتية وذلك بالاستعانة بالعديد من المدراء والمحترفين العقاريين من كبري الشركات المحلية ، مثل الشركة التجارية العقارية ، التمدين العقارية ، والشركة الصالحيية العقارية وبيت التمويل الكويتي.

مجموعة محاضرين ممارسين (المنهج التطبيقي)

كما يقوم بالمشاركة بالدورة مجموعة من المدراء المتخصصون من اكبر الشركات و مكاتب المقاولات والاستشارات و السمسة العقارية المحلية العاملون في مجال دراسة الجدوى و إدارة صيانة المباني و مجال إدارة الأملاك من إدارة المجمعات التجارية و الاستثمارية و مجال التقييم و مجال برامج الكمبيوتر العقارية من تقييم و إدارة أملاك و صيانة و سمسة .

المقدمة

يسر المركز أن تقدم لكم البرنامج التدريبي التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع. (جاسم الفهد: نقال 9222094)

هدف البرنامج

Inspection of construction in progress is as vital a function in the construction process as the design itself. After all, if the design is not accomplished correctly in the field, what good is a design? The owner hires a designer to translate his or her requirements into a design that is communicated to the builder through the plans and specifications.

The owner also must hire a builder to do the actual construction. The builder must make a profit to stay in business. The profit motive may tempt the constructor to provide less than the design requires in order to minimize costs. The owner has every right to expect that the minimum requirements of the design are produced in the construction.

من يحضر

يوجه هذا البرنامج إلى المدراء و المراقبين و المهندسين و المفتشين في ادارات البناء و التنظيم و البلديات و الاسكان و الاشغال و الاطفاء و اعمال الصيانة ، مهندسي مكاتب التصميم ، و مراقبين و مقاولي البناء ، و المهندسين متعددي الخبرة .

البرامج التدريبية العقارية المتوفرة

1. أسس تجارة والتعامل العقاري
2. التقييم العقاري
3. إدارة الممتلكات والتقييم العقاري
4. الاستثمار والتقييم العقاري
5. دراسة جدوى المشاريع العقارية
6. إدارة المكاتب والشركات العقارية
7. التسويق العقاري
8. إدارة المحافظ العقارية
9. إدارة تشغيل المنشآت
10. إدارة صيانة المباني والمنشآت
11. إدارة المشاريع العقارية
12. إدارة تكلفة المشاريع العقارية
13. قوانين وتشريعات البناء ومشاكل المشاريع الإنشائية وأعطال المباني
14. التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

- Interim Punch Listing
- Changes
- Miscellaneous
- Generic Inspection
- Hand Signals
- The "B" Word
- Expansion Joints
- Come-Alongs
- "It's Not Available"
- Intimidation
- "it's Not in My Bid"
- Scaling the Drawings

8 Site work

- Layout and Surveying
- Temporary Drainage
- Grading, Backfilling, Engineered Fills
- Compaction of Fills
- Blasting
- Grading
- Safety
- Water Removal
- Backfilling
- Storm Drainage
- Ditches
- Pipe
- Catch Basins and Manholes
- Headwalls
- Underground Drainage
- Rail Sidings
- Landscaping
- Scheduling
- Layout
- Installation
- Maintenance
- Asphalt Paving

(زيارة موقع)

Day Four

9 Concrete

- Concrete Basics
- Inspecting the Formwork
- Inspecting the Reinforcing
- Inspecting Imbedded Work
- Anchor Bolts
- Concrete Placement Prewrite
- Concrete Placement
- Curing
- Form Removal
- Weather
- Cold Weather Concreting
- Hot Weather Concreting

(زيارة موقع)

Day Five

10 Concrete Applications

- Paving
- Foundations
- Spread Footings
- Drilled Piers
- Driven Friction Piles
- Grade Beams
- Slabs on Grade
- Cracks in Concrete Slabs

المادة العلمية للبرامج

يتم الاستعانة ب مواد علمية عقارية معتمدة في مؤسسات النفع العام المقاولات والاستشارات و العقار في الولايات المتحدة الأمريكية و دول أخرى التي تصدر شهادات اعتماد المهن. كما يتم الاستعانة بهذه المراجع و النشرات البحثية في أعداد الدورات التخصصية و مناهج الكليات و الجامعات المتخصصة في تدريس مناهج العمل في تجارة و صناعة البناء و العقار .

محتويات البرنامج التدريبي للدورة

Day One

1 General Considerations

- When to Be on Site
- Know Your Limits
- Quality
- The Word inspection

2 The Contract Documents

- Types of Contracts
- Schedule of Values
- Change Orders

3 Planning and Codes

- Staying Ahead
- Codes, Permits
- Inspection by Local Authorities

Day Two

4 Relations with the Contractor

- Close Decisions
- Answering Questions
- Rejecting Work
- Resolving Disagreements

5 Administrative Considerations

- Preconstruction Conference(s)
- Tools of the Trade
- Dress
- Daily Logs and Records
- Housekeeping, Cleanup
- Shop Drawings and Submittals
- "As-Built" Drawings
- Samples, Sample Panels
- Construction Tolerances
- Color Boards

6 Safety and Testing

- Safety
- Hazardous Materials
- Sanitation
- Industry Standards
- Testing
- Doing Slump Tests
- Making Concrete Cylinders for Testing
- Curing the Cylinders
- Testing Concrete in Place

DayThree

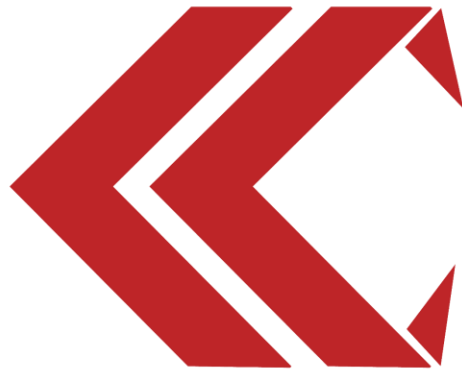
7 Miscellaneous Considerations

- Photos, Flashlights, and Mirrors

التحكم و ضبط جودة التشييد و التفتيش في المواقع

- Evaluating Cracks
- Corrective Measures
- Cracks in Structural Concrete
- Concrete Columns
- Elevated Concrete Structures
- Gang Forms and Slip Forms
- Architectural Concrete
- Concrete Cleanup, Patching
- Precast Concrete
- Prestressing Concrete

(زيارة موقع)



مايند كاييتال للاستشارات والتدريب
Mind Capital Co. Consulting & Training



نادي العقاريين المحترفين



نادي المستشارين المحترفين
Pro Consultants Club

www.consult-club.com

99254419

99254418