

+4300

عميل

تغطية داخل  
المملكة

عمليات وخدمات

خدمات  
مرخصة

ضمن الأطر النظامية

خدمات  
مترابطة

إدارة • بيع • تسويق  
تطوير • استشارات

# عنان السحاب العقارية

منظومة عقارية متكاملة لحفظ قيمة الأصل، رفع  
كفاءة التشغيل،  
تعظيم الجاهزية البيعية، وإدارة الفرص العقارية  
وفق الأطر النظامية



# من نحن

عنان السحاب العقارية شركة عقارية سعودية تعمل بمنهج مؤسسي يربط بين جودة الخدمة، وضوح الإجراء، وكفاءة التنفيذ، بما يخدم الملاك والمستثمرين والعملاء عبر دورة الأصل العقاري كاملة. ويقوم نموذج عمل الشركة على تقديم خدمات مترابطة تبدأ من إدارة الأملاك ورفع جاهزية الأصل، مروراً بتمثيل المالك في البيع والتصرف، ووصولاً إلى التسويق العقاري، والتطوير، والاستشارات التي تدعم القرار وترفع جودة المخرجات. نؤمن أن نجاح الخدمة العقارية لا يقاس بإتمام المعاملة فقط، بل بقدرتها على حفظ قيمة الأصل، وتحسين العائد، وتقليل الفاقد، وتسريع الإنجاز، وتقديم تجربة مهنية موثوقة يمكن البناء عليها على المدى الطويل. ولذلك صممت خدمات الشركة لتكون قابلة للاستدامة والتوسع والقياس، لا أن تكون حلاً ظرفية مرتبطة بحالة واحدة أو صفقة عابرة

# كيف نخلق القيمة

## تعظيم العائد

تحسين التحصيل، دعم الاستقرار  
الإشغالي، ومواءمة القرارات  
العقارية مع الهدف الاستثماري  
للمالك أو المستثمر.

## حماية الأصل

رفع جاهزية العقار التشغيلية،  
ومتابعة عناصر الصيانة والتشغيل  
والانضباط التعاقدية بما يحافظ  
على القيمة ويحسن الأداء.

## وضوح القرار

تقديم متابعة وتقارير وقراءات  
سوقية تساعد العميل على اتخاذ  
قرار أدق وأكثر اتساقاً مع طبيعة  
الأصل والفرصة.

## تسريع الإنجاز

إدارة المسارات البيعية والتسويقية  
والتنظيمية بمنهج واضح يقلل  
التعثر ويرفع كفاءة التنفيذ  
والإقبال.

# التحريض المؤسسي

- شركة تقدم خدمة عقارية متكاملة، لا خدمة منفصلة معزولة عن بقية دورة الأصل.
- منهج عمل يوازن بين متطلبات السوق، ومصالح العميل، وسلامة الإجراء النظامي.
- تركيز عملي على الاستدامة التشغيلية والجدوى، لا على الوصف الإنشائي أو الوعود العامة.
- قدرة على خدمة أكثر من 4300 عميل عبر منظومة خدمات مصممة للتكرار والجودة والاتساق

# نطاق الخدمات

يعكس نطاق خدمات عنان السحاب العقارية التسلسل الأكثر ارتباطاً باحتياجات العميل ودورة حياة الأصل العقاري. ولهذا يبدأ التركيز في الملف بإدارة الأملاك، ثم وكلاء البيع العقارية، ثم التسويق العقاري، إلى جانب التطوير العقاري والاستشارات العقارية كخدمات تدعم النمو وتحسين القرار وتوسيع الفرصة.

## إدارة الأملاك

إدارة العلاقة الإيجارية، التحصيل، المتابعة التشغيلية، التنسيق للصيانة، التقارير، وضبط الأداء المالي والتشغيلي.

## وكلاء البيع العقارية

تمثيل المالك أو البائع في البيع والتصرف، رفع الجاهزية البيعية، إدارة التفاوض، التوثيق، وإقفال الصفقة.

## البيع في المزادات العقارية

مسار بيعي متخصص يعتمد على الجاهزية النظامية، الإعداد المهني، الإعلان، إدارة المشاركين، وإتمام الإجراء.

## التسويق العقاري

بناء الرسالة التسويقية، تفعيل القنوات، إدارة الفرص، وتحويل التسويق إلى محرك فعلي للبيع أو التأجير.

## التطوير العقاري

قراءة الاستخدام الأمثل، دراسة فرص التطوير، دعم تشكيل المنتج العقاري، ورفع قابلية الاستثمار والتسويق.

## الاستشارات العقارية

تحليل السوق، توصيات الاستخدام والتسعير، وقرارات عملية تدعم قرار المالك أو المستثمر.

# الالتزام النظامي والمحوكة

تلتزم الشركة بالعمل ضمن الأطر النظامية والتنظيمية ذات العلاقة بالأنشطة العقارية في المملكة العربية السعودية، وتتعامل مع الحوكمة بوصفها جزءاً أصيلاً من جودة الخدمة وليس بنداً شكلياً. ويشمل ذلك وضوح نطاق العمل، توثيق الإجراءات، سرية البيانات، ورفع جودة المتابعة والتقارير بما يعزز الثقة ويحد من التعثر.

تمارس الشركة خدماتها العقارية ضمن التراخيص النظامية اللازمة الصادرة من الهيئة العامة للعقار، كما تقدم أعمال البيع في المزادات العقارية بصفتها مقدم خدمة مرخص من وزارة العدل في جميع مناطق المملكة، وبما يدعم سلامة هذا المسار وموثوقيته، مع مراعاة المتطلبات التنظيمية ذات الصلة في كل إجراء.



# إدارة الأملاك

تعد إدارة الأملاك المحور الأساسي في أعمال الشركة، لأنها تمثل المرحلة التي يترتب عليها حفظ قيمة الأصل، واستقرار تشغيله، وموثوقية علاقته بالمستأجرين والشاغلين والجهات ذات العلاقة. وتقدم عنان السحاب هذه الخدمة بمنهج يقوم على الانضباط التشغيلي، وضبط العلاقة التعاقدية، والقراءة المستمرة لأثر الخدمة على العائد والاستقرار والأداء اليومي للعقار.

# إدارة الأملاك

تستهدف هذه الخدمة تحويل إدارة العقار من متابعة يومية متفرقة إلى منظومة تشغيل واضحة وقابلة للقياس والتحسين.

## التشغيل والمتابعة اليومية

تنسيق أعمال التشغيل والخدمات المساندة بما يحافظ على كفاءة الاستخدام وجودة التجربة داخل العقار.

## التحصيل والتدفقات النقدية

متابعة المستحقات، دعم انتظام الإيراد، ورفع كفاءة التدفقات النقدية بما يمنح المالك رؤية مالية أوضح.

## إدارة العلاقة الإيجارية

إدارة العلاقة الإيجارية، التحصيل، المتابعة التشغيلية، التنسيق للصيانة، التقارير، وضبط الأداء المالي والتشغيلي.

## التقارير والمتابعة

تقديم تقارير تشغيلية ومالية دورية تساعد المالك أو المستثمر على المتابعة الدقيقة واتخاذ القرار المناسب.

## إدارة الموردين والخدمات المساندة

متابعة مقدمي الخدمات المرتبطين بالعقار والتأكد من اتساق التنفيذ مع مستوى الخدمة المطلوب.

## الصيانة الوقائية والتصحيحية

التنسيق للصيانة الدورية والطارئة للحفاظ على جاهزية الأصل وتقليل الأعطال المؤثرة على الأداء والقيمة.

- رفع استقرار الإشغال وتحسين موثوقية التحصيل.
- تقليل الفاقد التشغيلي والهدر الناتج عن ضعف المتابعة أو تأخر المعالجة.
- توفير رؤية تشغيلية ومالية أدق تدعم المالك والمستثمر.
- بناء خدمة مستدامة تحفظ الأصل على المدى المتوسط والطويل.

## القيمة المضافة

# وكلاء البيع العقارية والبيع بالمزادات

تقدم الشركة خدمات وكلاء البيع العقارية بوصفها خدمة مهنية متخصصة في تمثيل المالك أو البائع خلال جميع مراحل البيع، ابتداءً من دراسة الأصل وتجهيزه للطرح، ومروراً ببناء المسار البيعي والتفاوض، وانتهاءً بإتمام الإجراءات والتوثيق والإقفال. وتستهدف هذه الخدمة رفع الجاهزية البيعية، وحماية مصلحة العميل، وتحسين فرص الوصول إلى قيمة بيعية عادلة ومجدية.

# وكلاء البيع العقارية

تعامل الشركة عملية البيع على أنها مسار متكامل يحتاج إلى إعداد وتموضع وإدارة دقيقة، لا مجرد عرض عقار في السوق.

## إدارة التفاوض

تمثيل العميل في التفاوض على السعر والشروط والالتزامات بما يحفظ المصلحة ويزيد فرص الوصول إلى اتفاق متوازن.

## التسعير والتموضع

المساعدة في تحديد أفضل مسار لطرح الأصل بناءً على طبيعة السوق والطلب والهدف البيعي المطلوب.

## الجاهزية البيعية

تقييم وضع الأصل، مراجعة البيانات والمستندات الأساسية، وتجهيز الملف البيعي بصورة مهنية تعزز ثقة المشتريين.

## إقفال الصفقة

تنسيق المراحل النهائية للصفقة بما يدعم سرعة الإنجاز ويقلل نقاط التعثر بين الأطراف.

## التنسيق الإجرائي والتوثيقي

متابعة المسارات النظامية والمستندية المرتبطة بالبيع حتى اكتمال الإجراء وسلامة التوثيق.

- رفع احتمالات البيع ضمن إطار منظم وأكثر مهنية.
- تقليل التعثر الناتج عن ضعف التجهيز أو محدودية الوضوح.
- تعزيز قدرة المالك على اتخاذ قرار مدعوم بقراءة أوضح للسوق والمسار البيعي.
- تقديم تجربة بيع تحافظ على الثقة والسرعة وسلامة الإجراء.

القيمة المضافة

# البيع في المزادات العقارية

تمثل المزادات العقارية مساراً بيعياً متخصصاً يتطلب جاهزية تنظيمية وتسويقية وإجرائية أعلى من البيع التقليدي؛ لذلك تقدم الشركة هذا المسار بمنهج يراعي متطلبات الجاهزية النظامية، وضبط بيانات الأصل، وبناء قصة طرح واضحة، وتوسيع الوصول إلى المشتريين الجادين، وإدارة العملية قبل المزاد وأثناءه وبعده بما يعزز الشفافية والتنافسية ويرفع فرص تحقيق قيمة بيعية عادلة.

## إدارة المهتمين والاستفسارات

تنظيم التواصل مع المشاركين المحتملين ورفع مستوى الوضوح حول الأصل وشروط البيع.

## استراتيجية الطرح والإعلان

بناء طرح واضح ورسالة إعلانية موجهة للفئة الشرائية المناسبة بما يرفع جودة الاهتمام والمشاركة.

## تهيئة الأصل للمزاد

مراجعة البيانات الأساسية والمستندات والجاهزية اللازمة قبل إدخال الأصل في المسار المزادي.

## ما بعد الترسية

دعم العميل في استكمال المتطلبات التالية للمزاد حتى اكتمال المسار بصورة مهنية ومنظمة.

## تنفيذ المزاد ومتابعة الإجراء

إدارة المسار التشغيلي للمزاد بما يعزز العدالة والوضوح والانضباط في الإجراءات.

- توسيع قاعدة المشتريين ورفع مستوى التنافس على الأصل المطروح.
- إدارة المسار البيعي تحت إطار أكثر وضوحاً وشفافية وانضباطاً.
- تقليل أثر العشوائية في الإعلان والمتابعة والتفاوض.
- تقديم مسار موثوق للبيع بالمزاد يستند إلى الجاهزية التنظيمية والإجرائية.

القيمة المضافة



# التسويق العقاري

تري الشركة أن التسويق العقاري ليس مجرد حضور إعلاني، بل عملية متكاملة تبدأ بفهم طبيعة الأصل والشريحة المستهدفة، ثم بناء الرسالة التسويقية، فاختيار القنوات المناسبة، وإدارة الفرص الواردة، وتحويل الاهتمام إلى معاينة ثم إلى قرار. ومن هذا المنطلق تقدم عنان السحاب التسويق العقاري بوصفه محركاً فعلياً للبيع أو التأجير وتحسين الجودة النوعية للطلب، لا مجرد نشاط داعم على الهامش.

# التسويق العقاري

تقوم هذه الخدمة على ربط المنتج العقاري بسلوكه السوقي الحقيقي، بما يرفع وضوح العرض ويزيد جودة الوصول إلى المشتريين أو المستأجرين المستهدفين.

## إدارة المواد التسويقية

إعداد الوصف والمواد التعريفية والعروض بما يدعم التمركز الصحيح للعقار في السوق.

## اختيار القنوات المناسبة

تفعيل القنوات الرقمية والمباشرة بما يوسع الوصول ويرفع كفاءة الحملات وجودة المخرجات.

## بناء الرسالة التسويقية

صياغة المحتوى والطرح بما يبرز عناصر القيمة الاستثمارية أو الاستخدامية للعقار بصورة مهنية واضحة.

## التقارير والتحسين

قراءة نتائج الحملات والفرص الواردة وتعديل الرسائل والقنوات وفق مؤشرات الأداء الفعلية.

## دعم الزيارات والعروض

تنسيق الزيارات والمعـاينات والعروض التمهيديـة بما يحسن التجربة ويقرب الوصول إلى القرار.

## إدارة الفرص والاستفسارات

متابعة الاستفسارات وفرزها وتحسين جودة الاستجابة بما يرفع احتمالات التحول إلى فرص فعلية.

- رفع وضوح القيمة المدركة للعقار أو المشروع أمام الفئة المستهدفة.
- تحسين كفاءة الإنفاق التسويقي عبر توجيه الرسائل والقنوات بصورة أدق.
- زيادة فرص الوصول إلى عملاء أكثر ملاءمة وجدية.
- تحويل التسويق إلى أداة أداء قابلة للقياس والتحسين المستمر.

القيمة المضافة

# التطوير العقاري

تقدم الشركة خدمات التطوير العقاري ضمن منظور يربط الجدوى الاقتصادية بجودة المنتج وقابلية التشغيل والتسويق.

## بلورة المنتج العقاري

المساهمة في تشكيل المنتج العقاري بما يرفع الجدوى ويعزز ملاءمته للسوق وقابليته للتسويق.

## قراءة الاستخدام الأمثل

دراسة طبيعة الموقع والطلب والفرصة لتحديد الاستخدام أو التوجه التطويري الأكثر ملاءمة.

## تطوير مسؤول ومستدام

التركيز على الحلول التي تخلق قيمة فعلية قابلة للاستمرار، لا مجرد زيادة شكلية في العرض.

## رفع القيمة والاستفادة

دعم الاستفادة الأفضل من الأصول والأراضي عبر حلول تطويرية أكثر اتساقاً مع احتياج السوق.

- تحسين ملاءمة المشروع للسوق قبل التوسع في التنفيذ.
- تعزيز القدرة على بناء منتج عقاري أقرب لاحتياج المستخدم النهائي.
- رفع جودة القرار التطويري وتقليل مخاطر التوجه غير المناسب.

القيمة المضافة

# الاستشارات العقارية

توفر الشركة استشارات مهنية تساعد العميل على اتخاذ قرار أكثر وعياً من خلال قراءة عملية للسوق وطبيعة الأصل والهدف المطلوب.

## التسعير والتموضع

تقديم مرئيات مرتبطة بالتوقيت والتسعير ومسار التصرف أو التأجير أو إعادة التموضع.

## تحليل السوق

قراءة الاتجاهات والطلب والمؤثرات ذات العلاقة بالقرار العقاري في الموقع أو القطاع المستهدف.

## خط استشارية وتشغيلية

المساندة في بناء خيارات أو مسارات تدعم العائد والاستدامة وتقليل المخاطر.

## رفع كفاءة القرار

تحويل المعطيات السوقية والتشغيلية إلى توصيات عملية قابلة للتطبيق.

- مساندة المالك أو المستثمر في المفاضلة بين البدائل.
- تقليل أثر القرار الانطباعي غير المبني على قراءة واضحة.
- رفع جودة التخطيط وربط القرار العقاري بالنتائج المستهدفة.

القيمة المضافة

# منهجية العمل

تحديد طبيعة الأصل أو الفرصة، وأهداف العميل، ونطاق الخدمة المطلوب بدقة منذ البداية.	فهم الأصل والهدف	1
قراءة الوضع القائم والسوق والبدايل المتاحة لرسم مسار عمل واضح وواقعي.	التحليل والتشخيص	2
بناء خطة إدارة أو بيع أو تسويق أو استشارة تتناسب مع طبيعة الأصل والفئة المستهدفة.	تصميم الحل	3
إدارة الأعمال وفق إجراءات واضحة ومسؤوليات محددة ومتابعة منتظمة.	التنفيذ المنضبط	4
قياس الأثر ومراجعة الأداء وتحديث المسار بما يدعم الاستمرارية ويحسن المخرجات.	التقارير والتحسين	5

# ما الذي يجعل المخوذج مستداماً

## القطاعات التي نخدمها

### تجاري

خدمات للأصول التجارية  
والمكتبية بما يرفع الجاهزية  
والعائد.

### سكني

حلول لإدارة وتشغيل وتسويق  
وبيع الأصول والوحدات  
السكنية.

### أصول متعددة الاستخدام

معالجة الفرص التي تتطلب أكثر  
من خدمة ضمن مسار واحد.

### أراض وفرص تطوير

قراءة الاستخدام الأمثل وتهيئة  
الفرص للتطوير أو التصرف.

- وضوح نطاق الخدمة ومخرجاتها منذ البداية، بما يقلل التشتت وسوء التوقعات.
- ربط كل خدمة بأثر تشغيلي أو بيعي أو استثماري قابل للملاحظة والتحسين.
- الاعتماد على المتابعة الدورية والتقارير والانضباط الإجرائي بدلاً من المعالجة المؤقتة.
- تصميم الخدمة لتكون قابلة للتكرار والتوسع دون الإخلال بالجودة أو موثوقية التنفيذ.

تواصل معنا



شريككم الافضل نحو السحاب  
شريك مهني لإدارة الأصل وتعظيم قيمته وتسويق  
فرصه وإتمام التصرفات العقارية وفق الأطر النظامية.

0112630001 