

# kemedar

## كيميدار

The PropTech Super App Ecosystem

Partnership Playbook Series

VOL.01

الدليل الرسمي لشركاء كيميدار في مصر



## كُنَّ شَرِيكَ كِيمِيدَار فِي مَنْطِقَتِكَ.

نختار شريكاً واحداً لكل منطقة. هل ستكون أنت؟

دليلك المتكامل لفهم فرص الشراكة، وأنواعها، ومزاياها داخل المنظومة العقارية الأقوى في مصر.

**منطقة واحدة. منظومة كاملة. شراكة حصرية.**

حيث تلتقي التكنولوجيا العقارية بالخبرة المحلية،  
لتصنع شريكاً قادراً على إدارة منطقته باحتراف.

## CHAPTER 00 — BEFORE WE BEGIN

إلى من يقرأ هذا الدليل

# هذه الصفحات لم تُكتب لكل من يقرأها. كُتبت لمن يستطيع أن يفعل شيئاً عظيماً بها.

هذا الدليل بين يديك لأن لديك شيئاً ثميناً: معرفة لمنطقتك، أو علاقات فيها، أو قدرة على إدارتها. كيميدير تبحث عن شركاء يفهمون أحياءهم كما يفهمون أنفسهم.

ستجد في الصفحات العشرين القادمة كل ما تحتاج معرفته عن الشراكة مع كيميدير في مصر: من فهم المنظومة، إلى أنواع الشراكات، إلى نموذج التعاقد، إلى مصادر الدخل.

لن نطلب منك التزاماً قبل أن تفهم. هكذا نبدأ كل شراكة.

لن تسوق عقارات... سوف تدير  
اقتصاداً عقارياً متكاملًا في حيك



منطقتك سوق صغير، ومن يديره  
بنظام يكسبه كاملاً.



لا تنضم لتعمل وحدك... تنضم لتعمل  
ضمن منظومة مؤسسية تشاركية كاملة.



هذا هو إطار التفكير. ما يلي هو الإطار العملي.

“ اقلب الصفحة. سنريك كيف. ”

## CHAPTER 01 — THE ECOSYSTEM IN ONE PAGE

قبل أن نتحدث عن الشراكة

# ليست تطبيقاً. ليست موقعاً. كيميدار منظومة عمل متكاملة.

كيميدار ليست مجرد منصة عقارية. هي منظومة كاملة بنيت لتدار بشركاء على الأرض. كل منطقة لها شريك. كل شريك يدير أنظمة وأدوات ذكاء اصطناعي وخدمات يبيعها، ومنتجات يقدمها. أنت لا تنضم إلى موقع. أنت تنضم إلى منظومة لتدير منطقتك بأقصى احترافية.

## أربعة عوالم تحت سقف واحد.



### Services

#### الخدمات والتشطيبات

تشطيب، صيانة، فنيون، وكل خدمة يحتاجها العقار قبل 4 وبعد السكن.



### Properties

#### العقارات

سوق عقاري ذكي يربط الملاك، والمشتريين، والمستأجرين، والمستثمرين بشكل مباشر.



### AI Hub

#### AI Hub (مركز الذكاء الاصطناعي)

23 مودبول ذكاء اصطناعي وأدوات BI تجعل قراراتك أكثر ذكاءً.



### Products

#### منتجات البناء والتجهيز

سوق رقمي يجمع مورد مواد البناء وتجهيز البيت في منصة واحدة.

منظومة عقارية متكاملة تجمع التكنولوجيا  
والخدمة والتشغيل تحت سقف واحد

## CHAPTER 02 — THE COMPASS

## قبل الأنظمة... النوايا

# رؤية، رسالة، وقيم... تجمعنا قبل أن يجمعنا عقد الشراكة.

الرؤية تحدد الوجهة. الرسالة تحدد الطريق. القيم تحدد كيف نسير. هذه الثلاثة ليست شعارًا معلقًا على الجدار، بل بوصلة نراجعها قبل كل قرار.



## الرسالة – Mission

أن نعطي كل شريك الأدوات، والبيانات، والذكاء الاصطناعي الذي يجعله أقوى لاعب عقاري في منطقته، وأن نعطي كل عميل تجربة لا يجدها في أي مكان آخر.



## الرؤية – Vision

أن نكون المنظومة العقارية الأولى التي تربط كل أطراف السوق العقاري في كل بقعة من بقاع العالم نعمل بها.

## • ما نختاره كل يوم •



## الشفافية – Transparency

لا نعد بما لا نستطيع. ولا نخفي ما يجب أن نعرفه.

## الإتقان – Craft

كل تفصيلة في كيميدار صممت بنية الإتقان.



## الشريك أولاً – Partner First

ربحك أولاً، ثم ربحنا. هذا هو الترتيب... دائماً.

## النمو الذي لا يهدأ – Restless Growth

كل تحديث لكيميدار هو تحديث لقدرة شريكها.



شراكتنا معك ستحمل بصمات هذه القيم الأربع كل يوم، في كل تفاصيلها.

## CHAPTER 03 — INSIDE THE ECOSYSTEM

## الأنظمة الأساسية

# هذه ليست أربعة منتجات. هذه أربعة أعمدة لمنظومة واحدة.

ستدير, كشريك, شيئاً من كل واحد من هذه الأنظمة. بعضها سيكون مصدر دخلك الأساسي. بعضها سيكون أدواتك اليومية. وبعضها سيفتح لك أبواباً لم تتوقعها.



## Kemedar Core

العقارات — القلب الذي تدور حوله المنظومة كلها... منصة عرض, بحث, وإدارة العقارات. (كل من له علاقة بالعقار: ملاك, باحثون, وكلاء).



## Kemedar Build :Manage &

البناء وإدارة الأصول - منظومة لإدارة مشروعات البناء, التشغيل, وتأجير الأصول العقارية. (للمطورين, شركات إدارة العقارات, الملاك, شركات المقاولات).



## Kemework

المهام والخدمات : من تشطيب الشقة, إلى صيانة الكهرباء, إلى تركيب الستائر منصة واحدة. (للملاك, الفنيين, شركات التشطيب, شركات الصيانة).



## Kemetro

منتجات البناء والتجهيز - السوق الذي يصل الموردين بمشترى المنتجات العقارية, مباشرة, بدون وسطاء. (للموردين, تجار مواد البناء, شركات التشطيب, والمشتريين النهائيين).



هذه الأنظمة الأربعة الأساسية فقط. داخلها 20+ ميني-آب. والعدد ينمو كل ربع سنة.

في كيميدار, الانتقال بين الأنظمة ليس قراراً... إنها حركة طبيعية.

## شريك واحد, أربعة أنظمة, عشرات مصادر الدخل.

## CHAPTER 04 — ALWAYS BUILDING

## منظومة لا تتوقف

# كيميدار لا تتوقف عن الابتكار... ومع نموها تنمو فرصتك.

منظومة كيميدار لا تُبنى مرة واحدة. كل ربع سنة، تُطلق نظاماً جديداً، تطبيقاً مصغراً، أو خدمة لم تكن موجودة من قبل. هذه ليست "تحديثات تجميلية"، بل توسعات حقيقية تفتح للشريك أبواباً جديدة. هذا هو نموذج كيميدار: أنت تنمو لأن الأرض من تحتك تتسع.

## المسار — أنظمة بدأت، أنظمة تتوسع، أنظمة قادمة



### جاهزة وتعمل اليوم

Kemedar Core, Kemework, Kemetro, Kemedar Build & Manage  
أربعة أنظمة كاملة، نشطة، يستخدمها الشركاء فعلياً.



### ما يكبر الآن

شبكة الشركاء تكبر، أدوات AI تتقدم، تطبيقات مصغرة جديدة تُطلق، ومناطق جغرافية جديدة تُفتح.



### ما لم يكتشف بعد

ما يأتي قد يتجاوز ما تتخيله الآن. لكن المؤكد: كل جديد سيخدم شريكاً قائماً قبل أن يخدم سوقاً جديدة.

## 4 أنظمة أساسية + 20 تطبيقاً مصغراً + خارطة طريق حتى 2030.

” في كيميدار، الشريك المبكر ليس أحد الشركاء .  
هو من سيفخر بأنه شاهد المنظومة تتشكل من أيامها الأولى.

في عالم متغير، البقاء للأذكي. وفي العقار، البقاء للأكثر تكاملاً.

# أكبر سوق عقاري في العالم العربي... يُدار بأقل قدر من التكنولوجيا.

السوق العقاري المصري واحد من أكبر الأسواق في الشرق الأوسط، بحجم تداولات يتجاوز عشرات المليارات سنوياً، وملايين العقارات الموزعة على أكثر من 27 محافظة. لكنه ما زال يعمل بشكل غير منظم في معظمه، وهذه بالضبط هي الفرصة التي لا بد من اقتناصها.

## أرقام تستحق التأمل



### 105M

سوق يخدم 105 مليون شخص، نصفهم في سن النمو السكاني؛ الزواج، الانتقال، والاستثمار.



### New Cities

عشرات المدن الجديدة قيد الإنشاء، من العاصمة الإدارية إلى العلمين الجديدة، إلى المنصورة الجديدة.



### Tech Gap

سوق رقمي عقاري لا يتجاوز 10% — و الـ 90% الباقية تنتظر من يخدمها.



### Services

خلف كل عقار: تشطيب، صيانة، فرش، أثاث، إصلاحات. سوق خدمات أكبر من سوق العقار نفسه.

## كل منطقة، فرصة متجددة

الفرصة في مصر ليست في "مكان" هي في كل مكان. وكل مكان له شريك مختلف، حجم مختلف، وفرصة مختلفة:

• تجمعات سكنية: لا تُعد.

• كومباوندات نشطة: مئات

• ساحلية متطورة: +8

• مدن جديدة: +24

مصر سوق المنظم فيه يكسب.  
كيميدار هي طريقته الأمثل لتكون منظماً.

## منطقة كبيرة. منطقة متوسطة. تخصص نوعي. ثلاث فرص. اختر التي تناسبك.

ثلاث صيغ للشراكة، صممت لثلاث قدرات مختلفة. كل صيغة لها نطاقها، والتزامها، والفرصة التي تمنحها. لا توجد صيغة "أفضل"، بل توجد صيغة "أنسب لك". اختر طريقك بناءً على قدرتك، وخبرتك، وما تريد أن تبنيه. النوع الأول لمن يستطيع إدارة منطقة كبيرة. النوع الثاني لمن يفهم منطقة محددة ويفهم آليات سوق معينة جداً. النوع الثالث لمن لديه تخصص يخدم المنظومة كلها.



03

Specialist Partner

### الشريك المتخصص

عندما يكون تخصصك أكبر من منطقة

لمن لديه شركة أو فريق متخصص يريد الاندماج في منظومة عقارية متكاملة على مستوى الجمهورية، بقدرة تشغيلية عميقة في قطاع محدد.

#### أمثلة:

شركة تشطيبات تريد أن تحير كيموورك على مستوى الجمهورية، مورد سيراميك يورد السيراميك ويريد إدارة قناة توريد متخصصة لمواد التشطيب.

#### المتطلبات:

خبرة في المجال، قدرة تنفيذ مالية وفنية، التزام بمعايير المنظومة



02

Area Franchise Owner

### صاحب امتياز المنطقة

عين كيميدار في حيك

شريك على الأرض، يعرف المنطقة، وكلاءها، وأسواقها، وكيمدار تمنحه المنظومة لإدارتها باحتراف.

#### أمثلة:

حي، كومباوند، مجموعة كومباوندات صغيرة، منطقة محددة المعالم.

#### المتطلبات:

خبرة بالمنطقة، علاقات محلية، رغبة في بناء عمل



01

Kemedar Branch

### فرع كيميدار

إدارة محافظة كاملة أو مدينة كبرى

فرع كيميدار يدير منطقة جغرافية كبيرة: محافظة، أو مدينة كبرى، أو نطاق عقاري ضخم، وبفريق ومنظومة تشغيل كاملة.

#### أمثلة:

التجمع، العاصمة الإدارية، الشيخ زايد، 6 أكتوبر، الإسكندرية الكبرى.

#### المتطلبات:

استثمار أكبر، إدارة قوية، رؤية طويلة الأمد.

الفرع يدير منطقة كبيرة. الفرانشايز يعرف ويدير منطقة محدودة. الشريك المتخصص يدير نظاماً محدداً على مستوى مصر كلها.

الأنواع الثلاثة لا تتنافس بل تتكامل. كل واحد يخدم الآخر داخل المنظومة الواحدة. في أي منطقة، قد يلتقي الثلاثة: فرع يديرها، فرانشايز يخدم جزءاً منها، ومتخصص يقدم خدمة عميقة فيها.



اختر ما تستطيع تشغيله. لا ما يبدو الأكبر. النجاح في كيميدار لا يُقاس بنوع الشراكة بل بكيفية تشغيلها.

الفرع. الفرانشايز. المتخصص. الباقي تفاصيل ستجدها في الصفحات التالية.

## PARTNERSHIP TYPE 01 – BRANCH

عندما تكون المنطقة بحجم سوق

# الفرع ليس "وكيلاً أكبر". هو شركة عقارية كاملة تحمل اسم كيميذار.

في الأسواق الكبيرة، الشريك محدود الإمكانيات لا يكفي. الكومباوندات فيه عشرات الفرص. المنطقة فيها مئات. المحافظة فيها آلاف. الفرع هو الذراع التي تستطيع التعامل مع هذا الحجم بمنظومة، وفريق، وموارد.



## الفرع — من الداخل

### ما يتطلبه الفرع:

- مكتب يحمل هوية كيميذار.
- فريق متفرغ
- قدرة استثمارية مناسبة
- خبرة في العقار
- التزام طويل المدى

### ماذا يفعل الفرع:

- إدارة العقارات والإعلانات
- التعامل مع المطورين
- تنسيق الخدمات
- إدارة شبكة الامتياز
- متابعة الأداء والتقارير

### ما يغطيه الفرع:

يغطي الفرع نطاقاً من محافظة كاملة، إلى مدينة كبرى، إلى نطاق عقاري ضخم يكفي لتشغيل سوق متكامل بفريق متفرغ.

### لمن يصلح الفرع:

لمن يمتلك القدرة المالية والإدارية لإدارة منطقة واسعة كمنظومة متكاملة الفرع لك. إذا كانت منطقتك أصغر من ذلك، فلديك خيارات أنسب في الصفحات التالية.

### كيف يدعمك كيميذار:

- 4 أنظمة + 23 مودول AI
- تدريب وتأهيل
- دعم تسويقي محلي
- متابعة دورية
- دعم المكتب المركزي

أنت لا تشتري ترخيص اسم، أنت تنضم إلى منظومة تدعمك يومياً.

### من أين يأتي دخل الفرع:

- بيع وإيجار العقارات
- تشطيب وصيانة
- مبيعات منتجات البناء والتجهيز عبر Kemetrometro
- إدارة الأصول (Build & Manage).
- اشتراكات الوكلاء
- خدمات تسويقية

ست مصادر دخل، تحت سقف واحد.

WHO: Companies & Investors • WHERE: Governorates & Major Cities • WHAT: Full Branch Operation • WHY: Maximum Market Capture

حين تدير سوقاً، يجب أن يكون اسمك بحجم السوق.

# منطقتك الصغيرة هي قلب فرصتك الكبيرة.

أنت تعرف من يبيع، ومن يبحث، ومن قد يبيع قريباً. تعرف الأسعار قبل أن تظهر، والمشاكل قبل أن تتسرب. هذه المعرفة، التي بنيتها بالسنوات، أؤمن مما تتخيل. ما تحتاجه ليس "تطبيق عقارات" — تحتاج تحويل معرفتك إلى نظام يخدمك.

## الفرانشايز — من الداخل



### ما يتطلبه الفرع:

- خبرة بسوق المنطقة
- تواجد ميداني منظم
- قدرة استثمارية متوسطة
- استعداد للتدريب والالتزام
- جدية في بناء عمل حقيقي



### ماذا يفعل الفرع:

- التعرف على ملاك العقارات، والوكلاء، والعملاء داخل المنطقة.
- إضافة العقارات وإدارة الإعلانات على المنظومة.
- تنفيذ المعاينات، التصوير، وتوثيق العقارات.
- تنسيق خدمات التشطيب، الصيانة، والمنتجات للعملاء المحليين.



### ما يغطيه الفرع:

- نطاق محدد بحدود واضحة: حي، كومباوند، أو منطقة سكنية ذات ملامح متميزة. الحجم يسمح بإدارة مباشرة من شريك واحد أو فريق صغير.



### لمن يصلح الفرع:

- إذا كنت تعرف منطقة، ولديك علاقات، وعندك جدية في التشغيل اليومي فهذا نموذجك. إذا كنت تبحث عن دخل سريع بلا التزام، فالعقار ليس طريقك أصلاً.



### كيف يدعمك كيميذار:

- 4 أنظمة + أدوات الذكاء الاصطناعي
- تدريب على المنظومة
- دعم تسويقي محلي
- براندنج كامل
- متابعة دورية
- شبكة شركاء للتعاون

أنت لا تشتغل وحدك، بل تعمل داخل منظومة تشتغل معك.



### من أين يأتي دخل الفرع:

- عمولات بيع وإيجار
- تصوير، توثيق، استلام مفاتيح
- تشطيب وصيانة
- منتجات البناء والتجهيز
- إدارة عقارات للمالكين
- إعلانات وترويج محلي

ست مصادر دخل، من نطاق صغير

WHO: Local Experts & Solo Professionals • WHERE: Neighborhoods, Compounds, Sub-zones

WHAT: Exclusive Local Operation • WHY: Maximum Local Influence

أنت لا تنضم لمنصة. منصة كاملة تنضم لمنطقتك — عبرك أنت.

## PARTNERSHIP MODEL • 03 OF 03

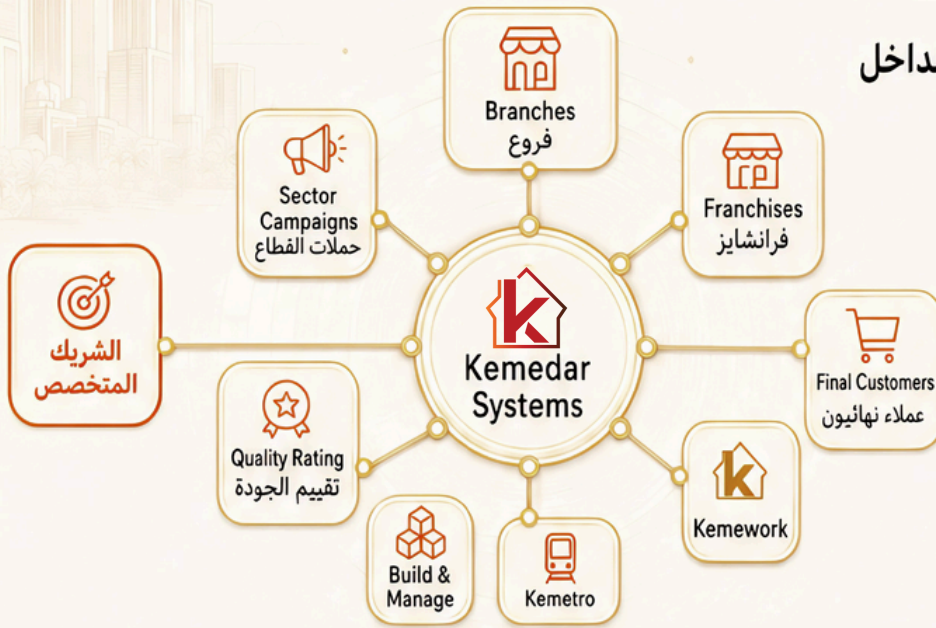
للشركات والفرق المتخصصة

01 Branch • 02 Franchise • 03 Specialist Partner

# شركتك شريكاً لكيمندار في قطاع محدد، كيمندار تفتح لك السوق المصري كاملاً.

النوعان السابقان شراكتان جغرافيتان — كل واحد منهما يدير منطقة. الشريك المتخصص شراكة من نوع مختلف: لا تأخذ منطقة، بل تصبغ جزءاً من المنظومة الخدمية التي تخدم كل المناطق. الفرع يحتاجك، الفرانشايز يحتاجك، العميل النهائي يحتاجك. وكيمندار تربط بينكم.

الشريك المتخصص من الداخل



## ما يتطلبه الفرع:

- شركة أو فريق قائم (لا أفراد متفرقون)
- سجل أعمال يثبت الكفاءة
- الالتزام بمعايير الجودة والتسليم
- قدرة على الاندماج الرقمي
- شفافية كاملة

## ماذا يفعل الشريك المتخصص:

- إدراج الخدمات في منظومة كيمندار (Kemework/Kemetro)
- استقبال الطلبات عبر النظام
- تنفيذ المهام وفق معايير الجودة والوقت
- المشاركة في حملات التسويق
- تقييم وأداء مستمر يبني سجل الشركة

## ما تخدمه شركتك:

- شركات تشطيب وديكور.
- شركات صيانة وإصلاحات.
- موردي منتجات بناء وتجهيز.
- شركات إدارة عقارات وأصول.
- مكاتب مقاولات وبناء.
- شركات تصوير وتوثيق عقاري.

## لمن يصلح:

قدرة  
+  
خبرة فعلية  
+  
استعداد للاندماج =  
**شريك متخصص ناجح.**

## كيف يدعمك كيمندار:

- إدراج خدماتك أو منتجاتك في المنظومة.
- الوصول لقاعدة عملاء وطنية واسعة.
- قنوات طلب مباشرة من الفروع والامتيازات.
- الظهور والترويج داخل الشبكة.
- أدوات إدارة المشروعات والمهام (Kemework/Kemedar Build & Manage).
- نظام تقييم وبناء السمعة.

أنت لا تنتظر العميل، كيمندار توصله إليك.

## من أين يأتي الدخل:

- تنفيذ مشروعات وخدمات عبر المنظومة
- توريد منتجات للفروع والعملاء
- عقود صيانة وتشغيل طويلة المدى
- عمليات إحالات داخل الشبكة
- حملات ترويجية مدفوعة داخل كيمندار

مصادر دخل كثيرة، تتسع كلما اتسعت شبكة كيمندار.

WHO: Established Companies & Specialist Teams • WHERE: Across All Regions — No Geographic Limit • WHAT: Vertical Service Integration • WHY: Scale Without Borders

بعض الشراكات تتطلب منك التزاماً بمكان.  
هذه الشراكة تأخذ منك التزاماً بقطاع كامل في كافة أنحاء الجمهورية.

## PARTNERSHIP MODELS • COMPARED

## صفحة القرار

01 Branch • 02 Franchise • 03 Specialist Partner

# الفرع. الفرانشايز. المتخصص.

## اختر أيها أكثر ملائمة لك.

الأنواع الثلاثة لا تتنافس بل تتكامل، لكنك تختار أحدها للبدء. هذه المقارنة تساعدك على تحديد أيها يناسبك اليوم، مع العلم أن التطور لاحقاً ممكن داخل المنظومة.

Specialist Partner	Area Franchise Owner	Kemedar Branch	البعد
جمهورية مصر العربية.	حي، كومباوند، مجموعة كومباوندات.	محافظة، أو مدينة كبرى، أو نطاق ضخم.	النطاق
شركات كبرى قائمة ولها تاريخ في القطاع محل الشراكة ولها فرق متخصصة بسجل أعمال.	خبراء ووكلاء ومطورون عقاريون محليون، أصحاب علاقات بمنطقة محددة.	شركات واستثمارات قادرة على إدارة سوق عقاري وشبكة مكاتب ومتعاملين في منطقة كبيرة.	لمن يصلح
شركة قائمة، خبرة، قدرة تنفيذ.	معرفة محلية، تواجد ميداني، مكتب صغير.	مكتب قائمة، خبرة، قدرة تنفيذ.	ما تحتاجه
يختلف حسب التخصص، وحسب الحصرية ونطاقها.	تكلفة صغيرة تدفع شهرياً، وتختلف حسب المنطقة الحصرية.	استثمار كبير.	حجم الاستثمار
غير جغرافية؛ حصرية فئوية مشروطة بالأداء.	حصرية كاملة على النطاق الجغرافي المحدد.	حصرية كاملة على المنطقة الجغرافية.	الحصرية
على حسب القطاع محل الشراكة.	31+ مصدر دخل.	31+ مصدر دخل.	مصادر الدخل
تشغيل ميداني يومي وعقد طويل المدى بنية مؤسسية كاملة، والتزام بمعايير الجودة، التسليم، والسمعة.	تشغيل ميداني يومي، عقد سنوي قابل للتجديد.	تشغيل ميداني يومي وعقد طويل المدى، بنية مؤسسية كاملة.	طبيعة الالتزام

ملاحظة: اختيار النموذج الأنسب يعتمد على قدراتك التشغيلية، جاهزيتك، ونوع القيمة التي يمكنك تقديمها ضمن منظومة



### ثلاث نصائح قبل القرار

#### 03 | 📈

#### التطور داخل المنظومة:

يمكنك التطور داخل المنظومة لاحقاً. الشريك يبدأ بنموذج، ويستطيع التحول أو التوسع لاحقاً وفق إنجازاته؛ اختيارك اليوم ليس قراراً نهائياً للأبد.

#### 02 | 📋

#### معرفة منطقتك:

معرفة منطقتك أهم من حجم رأس مالك. أفضل مالك فرانشايز ليس الأغنى هو من يفهم منطقتهم بعمق. المعرفة المحلية - أصل لا يشتري.

#### 01 | 🎯

#### القدرة الحالية:

اختر بناءً على القدرة الحالية، لا الطموح المستقبلي. الفرع نموذج ضخم، لا تختاره لأن "حجمه يثير الإعجاب"، اختره لأنك قادر على تشغيله اليوم.

هنا تنتهي صفحات الاختيار، وتبدأ صفحات التنفيذ.

كيف يتم تقييم المنطقة؟

## في كيميدار، المنطقة هي التي تحدد سعرها لا نحن.

سعر الشراكة ليس قراراً يؤخذ في مكتب. هو ناتج معادلة واضحة، تجمع بين عدد العقارات في المنطقة، حجم الطلب، الرواج العقاري، والخدمات المتاحة. كلما كانت المنطقة أكبر فرصة، كان سعرها أعلى، وكلما كانت أصغر، كان سعرها أقل. هكذا، بكل بساطة وعدالة.

### ما الذي يصنع قيمة المنطقة؟



#### عدد المشروعات الجديدة

المنطقة التي بها مشروعات جديدة لها فرص لا تتوفر في منطقة مكتملة. كل مشروع جديد يفتح أبواباً للشراكة.



#### حجم المخزون العقاري

كم وحدة عقارية يمكن إدارتها داخل النطاق؟ كلما كان الرقم أكبر، كانت قاعدة العمل أكبر.



#### حركة البيع والإيجار

كم صفقة بيع وإيجار تحدث شهرياً أو سنوياً؟ منطقة هادئة تختلف عن منطقة نشطة.



#### متوسط قيمة العقار

الكومبلاوندات الراقية فيها صفقات أكبر وعمولات أعلى؛ المناطق الاقتصادية حركتها أسرع لكن قيمها أصغر. كلتاها فرصة، بمقاسات مختلفة.



#### فرص الخدمات والتشطيبات

لكل عقار حياة بعد البيع: تشطيب، تأثيث، صيانة، تجديد. منطقة بها عقارات نشطة، فيها سوق خدمات نشط وهذا مصدر دخل ثابت للشريك.



#### درجة تنظيم السوق المحلي

المنطقة المنظمة بها لاعبون كثير، وهامش الفرص فيها يكون أضيق. المنطقة غير المنظمة فيها فرصة قيادة السوق ومخاطرة بناء كل شيء من الصفر.

منطقة جميع عواملها قوية = استثمار أعلى، وفرصة أكبر.

منطقة عوامل بعضها ضعيف = استثمار أقل، وفرصة محسوبة. هذه عدالة المعادلة.

0 رسوم خفية • 6 عوامل واضحة • 1 سعر شفاف

هذا التقييم يحمي الطرفين: لا تدفع أكثر مما تستحقه منطقتك، ولا ندفع أقل من قيمة فرصتك.

عرفت كيف نقيم. تبقى مسألة واحدة: **ماذا لو كنت لست وحدك** من يريد المنطقة؟

## كيف نختار بين المتقدمين؟

## نختار شريكاً، لا نبيع لأعلى مزاييد.

المزايدة بالمعنى التقليدي - أعلى رقم يفوز - لا تخدم أحداً على المدى البعيد. شريك دفع كثيراً ولكنه لا يستطيع التشغيل، يخسر كل شيء بعد استنفاد التشغيل، يخسر كل شيء بعد أشهر. لذا، اعتمدنا نموذجاً مختلفاً: تقييم متعدد الأبعاد، يضمن أن الفائز قادر على إنجاز المنطقة.

## خطوات التقييم

الطلبات: تجمّع خلال نافذة زمنية محددة.

1

يقيم كل متقدم على ثلاثة أبعاد: قدرة التشغيل، خطة العمل، والعرض المالي.

2

يجرى حوار مع المرشحين الأقوى: لا قرار يتخذ بدون استفسارات وتوضيحات.

3

الشريك الأنسب والقرار يبلغ خلال فترة معلومة، بشكل واضح.

4

## متى نلجأ إلى نظام الاختيار؟

تقديم أكثر من شريك مؤهل لنفس المنطقة.



وجود تقارب في القدرة بين المتقدمين.



كون المنطقة من المناطق ذات الطلب العالي.



## القدرة المالية والالتزام

العرض المقدم وفق نموذج التسعير، مع التزام ملموس بالدفع والاستمرار. يدخل في القرار، لكنه وحده ما يحسمه.



## رؤيتك للمنطقة

ليس مطلوباً أن تأتي بخطة أكاديمية مكتوبة. مطلوب أن تأتي بفهم واضح: من ستخدم، كيف ستبدأ، ما الذي يميزك في هذه المنطقة تحديداً.



## جاهزية التنفيذ

هل لديك ما يلزم للبدء؟ فريق، مكتب، خبرة، علاقات في المنطقة، أدوات تشغيل.

## يقيم كل متقدم على 3 أبعاد. السعر واحد منها لا الأقوى.

أنت لا تنافس بالمال. تنافس بأنك تستطيع أن تنجح في هذه المنطقة أكثر من غيرك. لا نختار شريكاً يدفع أكثر. نختار شريكاً سيجعل منطقتنا تستحق ما يدفع. يبقى السؤال الأخير: ماذا تشمل علاقتنا فعلياً؟ تبدأ الإجابة في الصفحة التالية.

## ما تقرأه هنا هو ما ستوقعه. لا أكثر، ولا أقل.

العقد بسيط. خمس نقاط رئيسية تحكمه: المدة، القيمة، الدفعات، الالتزامات، والحماية. كل واحدة منها سنشرحها في هذه الصفحة. بعد قراءة هذه الصفحة، ستفهم بالضبط ما الذي تنضم إليه.

### ما يقوم عليه العقد



#### المقدم والتأمين

ثلاث شهور مقدماً يعادل الفترة الأولى من العقد. تعمل كتأمين للطرفين: ضمان لجدية الشريك، وتغطية لاستثمار كيميادار في تجهيز المنطقة.



#### القيمة الشهرية

يدفع الشريك مقابل شهرية ثابتاً، يعكس قيمة منطقته. لا رسوم خفية، ولا مفاجآت. ما توقع عليه شهرياً، تدفعه شهرياً بلا زيادة دون اتفاق.



#### المدة والتجديد

العقد يبدأ بسنة، تكفي للتقييم العادل من الجانبين: هل المنطقة تستحق؟ هل الشريك يستحق؟ هل العلاقة تنمو؟ التجديد كاملاً أو جزئياً يأتي بعد إجابات هذه الأسئلة.



#### ما تحصل عليه مقابل القيمة الشهرية

- الحصرية: كاملة على نطاقك.
- المنظومة: أنظمة كيميادار الأربعة + 23 مودبول AI.
- التسويق: حملة أساسية محلية مدفوعة.
- البراندنج: هوية بصرية كاملة لمكتبك.
- التدريب والدعم: قبل الإطلاق وبعده.



#### ضمان حماية استثمارك

بند نادر في عالم الفرانشايز: إن لم تربح من منطقتك خلال السنة الأولى ما يكفي لتغطية التأمين المدفوع، يرد إليك. لأننا نعتقد أن من يدفع، يجب بر يجب أن يستفيد. وإلا، لا يدفع.

### في كيميادار، لا نوقع شراكة لا تخدم الطرفين.

#### الفلسفة بسيطة: نجاحك = نجاحنا.

عرفت ما توقعه. تبقى مسألة: ماذا تأخذ منا، يومياً، حين تبدأ؟  
الإجابة في الصفحة التالية.

## CHAPTER 10 — WHERE YOUR MONEY GOES

## ماذا يشمل المقابل الشهري

ما تدفعه شهرياً، يعود إليك في ست خدمات.

خمس منها تخدم نجاحك في منطقتك مباشرة.

القيمة الشهرية تقسم إلى ست بنود رئيسية. خمس منها تستثمر في منطقتك مباشرة. السادس هو ربح كيميذار. هذه الشفافية ليست شعاراً، هي بنية النموذج المالي.

## ست خدمات. شهر بعد شهر.



## ميزانية تسويق منطقتك

ميزانية إعلانية على السوشيال، تستهدف سكان منطقتك تحديداً، تربط اسمك باسم كيميذار، وتعلن أنك أصبحت شريكاً معتمداً لكيميذار وتجعل العملاء يصلون إليك بدلاً من أن تطاردهم. الإعلانات المحلية في الشوارع والخاصة بالمنطقة وكذلك الحملات الممولة خارج إطار ذلك.



## كل المنظومة، تحت تصرفك

أربعة أنظمة، +20 تطبيقاً مصغراً، 23 موديول AI، أدوات BI لتحليل السوق. لا قيود استخدام. لا رسوم إضافية. الكل، بالتزامك الشهري.



## حصريتك التامة

لا منافس داخل نطاقك، لا منصة موازية، لا شريك آخر يستهدف عملاءك. هذه الحصريّة محفوظة بالعقد، لا بالكلام.



## المحرك الذي يشغل كل ما سبق

كل ما تدفعه ليس عائداً صافياً لكيميذار. أكبر جزء منه يُنفق لضمان نجاحك (البنود الخمسة السابقة). الباقي يدير المنظومة، يطورها، ويبني التحديثات التي ستستفيد منها أنت فيما بعد.



## رفع جاهزيتك المستمر

قبل الإطلاق: تدريب على المنظومة + إعداد المنطقة + جاهزية الفريق. أثناء التشغيل: متابعة شهرية + تقارير أداء + دعم فني وتشغيلي.



## هويتك البصرية الكاملة

لافتات، مطبوعات، كروت تعريف، فواتير، توقيعات بريد إلكتروني، ومواد التعريف الأساسية، فيديو ترحيبي. كل ما يعكس انتماءك لمنظومة كيميذار.

5 خدمات تخصك. 1 تخدم البنية. هذا توزيع قيمتك الشهرية.

” هذه الستة، مجتمعة، هي قيمة الشراكة. وليست رسوم انضمام. “

عرفت ما تدفع له. الصفحات التالية تريك أدواتك تفصيلاً، بدءاً من الذكاء الاصطناعي.

# لم نستعر AI من غيرنا. بنينا واحداً خاصاً بنا. وأسميناه **ThinkDar**.

ThinkDar هو نموذج ذكاء اصطناعي ابتكرته كيميذار، مدّرب من اليوم الأول على بيانات العقار، مصطلحاته، حالات استخدامه، وتفاصيل سوقه. ليس نموذجاً عاماً يُجاب فيه عن أي شيء، هو نموذج متخصص يفهم لغة العقار كما لغاة العقار كما يفهمها وكيل خبير عمل عشرين سنة في السوق. أنت لا تستخدم "AI". أنت تستخدم ThinkDar النموذج الوحيد في العالم الذي تخصه كالم هو العقار. وهو موجود داخل منظومة كيميذار، يعمل يعمل لأجلك يومياً، عبر 23 موديولاً متخصصاً، يخدم كل جانب من جوانب عملك.

## ثلاثة أشياء لا تجدها في AI آخر



### يتعلم من شركاء كيميذار، حول العالم

ThinkDar 2026 ليس ThinkDar 2027. كل ربع سنة، تحديث جوهري. كل عام، نقلة كبرى. ولأن المنظومة تتوسع عالمياً، فالنموذج يصبح أعمق سياقياً ومعرفياً.



### يعرف منطقتك كما تعرفها

كل مرة تستخدم ThinkDar، يأخذ سياقك بالكامل: من أنت، أين منطقتك، من عملائك، ما هي طبيعة الصفقة. النتيجة ليست "إجابة قياسية"، بل إجابة مصاغة لحالتك.



### عقار. فقط عقار.

النماذج العامة (مثل ChatGPT، Gemini) تعرف القليل عن كل شيء. ThinkDar يعرف كل شيء عن شيء واحد: العقار.

## ما يميز ThinkDar



### أتمتة المهام (3 موديولات):

تنظيم البيانات تلقائياً، تذكيرات ذكية، قوائم مهام متابعة، تحديد أولويات الفرص.



### Visual AI: (4 موديولات)

تحسين صور العقارات، Virtual Staging، الجولات الافتراضية، استخراج بيانات استخراج بيانات المخططات.

## ThinkDar

### من أول رد، إلى التوقيع (5 موديولات):

- شات بوت 24/7
- ردود تلقائية ذكية
- ترجمة فورية • متابعة المتأخرين
- اقتراح عقارات بناء على سلوك العميل



### المحتوي:

كل ما يكتب، ThinkDar يكتبه: أوصاف العقارات، محتوى السوشيال ميديا، العروض والمقترحات، التقارير والملخصات.



### ذكاء السوق:

(5 موديولات)

تحليل أسعار المنطقة، توقعات العرض والطلب، تحديد فرص الاستثمار، مقارنة وتقييم العقارات، تقارير أداء دورية.



## القدرات الحالية: 23 موديوول، القادمة: ؟ · ThinkDar v.2026

سنة من الآن، هذه القائمة لن تكفي. والشركاء سيكونون قد استفادوا من كل جديد فيها.

وقت أقل + إنتاجية أعلى + تكلفة أقل = معادلة ThinkDar

عرفت العقل (ThinkDar). تبقى أن ترى العين (BI). الصفحة التالية.

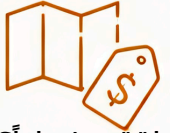
## CHAPTER 12 — DATA THAT DECIDES

## اعرف منطقتك بالأرقام

## في كيميدار، السوق لا يخفي عنك أسرارها. ولا تخمن أنت أبداً.

القرار الجيد لا يأتي من رأي، بل من رؤية. الرؤية لا تأتي من الحدس، بل من البيانات. والبيانات لا تنفع إن جاءت متأخرة، أو متفرقة، أو غير مفهومة. كيميدار تجمعها، ترتبها، وتُريك ما يهمك في الوقت الذي تحتاج فيه.

### ست لوحات. ست أسئلة. ست إجابات.



Price Map

متوسطات منطقتك

2

- السؤال: بكم تُباع العقارات في منطقتي فعلياً؟  
تكشف: متوسط سعر المتر، الفرق بين المُعلن والمتداول، الاتجاه الزمني، مقارنة بالمناطق المجاورة.



Market Pulse

نبض السوق

1

- السؤال: ما الذي يتحرك في منطقتي اليوم؟  
تكشف: العقارات المضافة، الصفقات المغلقة، الاستفسارات اليومية، الفئات الأكثر طلباً.



My Performance

لوحة أدائي

4

- السؤال: ما هو أدائي مقارنة بإمكاناتي؟  
تكشف: العقارات المضافة، معدل التحويل، الإيرادات حسب الخدمة، المهام المتأخرة والفرص الضائعة.



ميزان السوق

3

- السؤال: هل الطلب يتجاوز العرض في منطقتي؟  
تكشف: المعروض مقابل الباحثين، الفئات الأكثر طلباً، الفئات المشبعة، الفجوات السوقية القابلة للاستغلال.



Forecast

قراءة المستقبل القريب

6

- السؤال: ما الذي يجب أن أتوقعه في الأشهر الثلاثة القادمة؟  
تكشف: اتجاهات الطلب، المشروعات الجديدة، أوقات الذروة، تنبيهات بفرص ناشئة.



Client Insights

قراءة العملاء

5

- السؤال: من هم عملائي، وما ماذا يبحثون عنه؟  
تكشف: شرائح العملاء، ميزانياتهم المتوسطة، اهتماماتهم، الأكثر تفاعلاً والمتروكين.

عندما تفتح كيميدار، ترى منطقتك أكثر مما تراها وأنت تمشي فيها.

0 افتراضات · 6 لوحات · 100% رؤية لمنطقتك.

في كيميدار، البيانات لا تحل محلك في القرار. تعطيك ما يلزم لاتخاذ بثقة.  
عرفت كيف تفكر (ThinkDar). عرفت كيف ترى (BI). تبقى أن ترى كيف تريح. الصفحة التالية.

## في الوكالة التقليدية، يربح الوكيل من شيء واحد. في كيميدار، يربح من تسعة.

العقار ليس صفقة لمرّة واحدة. هو علاقة طويلة، مع المالك، المستأجر، والمشتري. كل لحظة في هذه العلاقة، تحمل قيمة قابلة للالتقاط. ما يميّز كيميدار: أنها بنت 9 نوافذ لالتقاط هذه القيمة، بدلاً من نافذة واحدة.

### ◆ 9 طرق لتربح، من نفس المكان ◆



#### خدمات التشطيب والصيانة

من تشطيب الشقة بالكامل، إلى تركيب ستارة، إلى صيانة كهرباء أي طلب يصل لمنطقتك، يمر عبرك. وهامشك محسوب وثابت.

B . F . S



#### عمولات الإيجار

كل عقد إيجار يُغلق في منطقتك، يوّد عمولة محددة. الإيجار في كثير من المناطق أكثر حركة من البيع، فهذه قناة دخل متجدّدة.

B . F



#### عمولات البيع

من بيع كل عقار في منطقتك، عمولة محددة. هذه القناة الأساسية، وهي قائمة سواء كنت فرعاً، فرانشايز، أو شريكاً متخصصاً عمل في الصفقة.

B . F . S



#### خدمات التصوير والتوثيق

قبل أن يُعرض العقار، يحتاج تصويراً جيداً، توثيقاً، ووصفاً احترافياً. كثير من الملاك يدفعون مقابل هذه الخدمة. أنت تقدمها داخل النظام، بأدوات كيميدار، وتأخذ سعرها كاملاً.

B . F



#### إدارة العقارات والأصول

إدارة العقارات قناة دخل سنوية مستمرة. تأخذ نسبة شهرية من إيرادات العقارات التي تديرها لصالح ملاكها الذين قد لا يعيشون في منطقتك أو في البلد أصلاً.

B . F . S



#### من مواد البناء إلى تجهيز البيت

منتجات البناء والتجهيز سوق ضخم بد ذاته. من خلال Kemetrol، تحصل على هامش من كل منتج يباع لعميل في منطقتك. لا تشتري المنتج، لا تخزنه تُسهل البيع، وتأخذ نصيبك.

B . F . S



#### عمولات الشبكة الداخلية

في منظومة شركاء، الفرص لا تحبس في منطقة واحدة. عندما تحيل عميلاً لشريك آخر أو يحيلونك لعميل في منطقتك تأخذون عمولات متبادلة. كلما كبرت شبكة كيميدار، كبرت هذه القناة لكل شريك فيها.

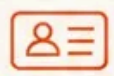
B . F . S



#### خدمات التسويق والإعلانات

مشروعات جديدة تطلق في منطقتك، شركات تشطيب تريد الترويج. مكاتب أثاث تريد العملاء. كلهم بحاجة لمن يسوق لهم محلياً. أنت كعميل كيميدار تنسق هذه الحملات وتأخذ هامشك.

B . F



#### اشتراكات الشركات والوكلاء

كل شركة أو وكيل يستخدم كيميدار للعمل في منطقتك، يدفع اشتراكاً، وأنت تستفيد من جزء منه. هذا يحوّل المنافسين المحتملين إلى مصدر دخل لك.

B . F

بعضها يوّد ربحاً كل صفقة. بعضها كل شهر. بعضها كل سنة. مجتمعة، تحول منطقتك، تحوّل منطقتك من وظيفة إلى محفظة استثمار.

في كيميدار 9 قنوات 1 في الوكالة التقليدية 1 قناة



في كيميدار، لا تنتظر الصفقة الكبرى.  
تربح من عدة قنوات، كل يوم، وكل شهر.

منطقتك ليست عملاً واحداً. هي تسعة أعمال، تحت إدارة واحدة.  
رحلة 19 صفحة، انتهت. الصفحة الأخيرة، تبدأ رحلتك.

## THE LAST PAGE — THE FIRST STEP

آخر صفحة. أول خطوة.

إن كنت قد قرأت إلى هنا، فأنت لست مجرد قارئ.  
أنت شريك محتمل. تعال نتحدث.

ما تبقى من رحلتك في صفحة واحدة. أربع خطوات للتقديم.  
خمس رموز QR لما قد تحتاجه. وفريق كيميذار، جاهز للحوار.

## ◆ من هنا، إلى الشراكة — في 4 خطوات ◆



## 02 يصلك الرد، خلال أيام

فريق الشراكات يراجع طلبك، يدرس المنطقة، ويتواصل معك بمعلومات أولية: هل المنطقة متاحة؟ ما حجمها؟ ما الحد الأدنى المتوقع؟



## 01 املأ النموذج

اختر نوع الشراكة، حدد منطقتك أو تخصصك، واملأ بياناتك. النموذج مصمم ليأخذ منك 5-10 دقائق فقط.



## 04 توقع، وتبدأ

التعاقد، الدفعة المقدمة، التدريب، تجهيز الهوية، وإطلاق منطقتك. خلال أسابيع، تكون شريك كيميذار المعتمد.



## 03 نلتقي ونتحاور

اجتماع شخصي أو افتراضي، نناقش فيه خطتك، نجيب على كل تساؤلاتك، ونتفق على الإطار الكامل قبل أي توقيع.

## ◆ خمسة أكواد. خمسة مفاتيح. ◆

## Start Your Application

## ابدأ تقديمك

امسح، اختر نوع شراكتك (فرع/فرانشايز/متخصص)، اكمل النموذج. انتظر الرد. هذه الخطوة الأولى.

## Inside the Partnership

## داخل الشراكة

لمن يفضل الشرح المفصل قبل القرار، كل ما في الكتيب بصوت وصورة، في 15 دقيقة.

## The Benefits Reel

## شاهد المزايا

كل ما قرأته من مزايا، تراه الآن في فيديو واحد. للذي يفهم بالعين أكثر مما يفهم بالقراءة.

## Discover Kemedar Super App

## اكتشف منظومة كيميذار

هذا الكتيب يركز على الشراكة. الكتيب الآخر يقدم كيميذار كاملة، للأنظمة، الخدمات، الفلسفة، والطموح.

## Save This Playbook

## احفظ هذا الدليل

لمن يريد الرجوع للكتيب لاحقاً، أو إرساله لمن يثق برأيه قبل القرار.

في كيميذار، نختار شريكاً واحداً لكل منطقة.  
اختيارنا، حين يأتي، يأتي بثقل. اقترب — نحن في انتظارك.

## ◆ مباشرة مع الفريق ◆



WEBSITE:  
partners.kemedar.com



EMAIL:  
partners@kemedar.com



WHATSAPP:  
00201110009938