



جنبًا إلى جنب .. وما زلنا شريكك المثالي

الملف التعريفي بالشركة

2 0 2 2 - 2 0 2 3



## اضاءات

كلمة رئيس مجلس الإدارة

كلمة الرئيس التنفيذي

من نحن

رؤيتنا

رسالتنا

هدفنا

إنجازاتنا والجوائز

خدماتنا

الإدارات وفرق العمل

قيمنا المضافة

شركاء النجاح

فروعنا وطرق التواصل



خالد بن عمر البلطان

” تراكم نجاحاتنا وخبراتنا العقارية المختلفة جعلنا نؤمن أن وجود شركة خدمات عقارية رائدة تحدد معايير الأداء وترفع من سقف المنافسة هي من أهم الركائز التي تخدم القطاع العقاري والعقاريين وأكبر الدعائم لتحقيق مستهدفات رؤيتنا الطموحة 2030 ”

“





عبدالله بن محمد العلوان

” نؤمن في شركة بصمة أن النجاح مهم ولكن الأهم المحافظة على هذا النجاح برغم كل التعقيدات والصعوبات التي تواجه السوق العقاري لازلنا نعقد العزم على تحقيق القيمة المضافة والبصمة الخاصة والنقلة النوعية التي تنفرد بها بصمة لنعطي الخدمات العقارية بعدها آخر وتحدي جديد للمنافسة على القمة ولا شيء سواها ”



# من نحن

## شركة بصمة لادارة العقارات

منذ العام 2008 وشركة بصمة تحقق النجاحات المتواالية لتلبية احتياجات الخدمات العقارية المتنوعة لكافة شرائح المجتمع وتضع بصمتها الخاصة للانتقال بالسوق العقاري إلى مرحلة جديدة تزيد بها حدة المنافسة وتأكد قيادتها لخدمات السوق العقاري المختلفة.

لذا تتميز شركة بصمة بفريق من الخبراء يضم أفضل الكفاءات المتخصصة والمؤهلة بخبراتها الثرية في المجال العقاري المتنوع.

هم نتاج خبرات طويلة من التعلم والعمل موزعة على مناطق المملكة الرئيسية بدأ من الرياض ومكة المكرمة والمدينة المنورة وجدة والدمام لتغطية المناطق الرئيسية في المملكة العربية السعودية.



نعم حقق بصمة الإنجازات تلو الإنجازات

إدارة أموال بقيمة تتجاوز  
**الثلاثة مليارات ريال** لأكثر

**3,500**  
وحدة عقارية

**500**  
الف

**4**  
مليون متر مربع

مبيعات عقارية

متر مربع تجاري مؤجر





## رسالتنا

تقديم خدمات عقارية ذات جودة عالية تجمع  
بين خبرتنا العقارية المتراكمة وطموحنا المتجدد  
مستخدمين أفضل التقنيات وأنجح الحلول  
لتحقيق الرضى التام لعملائنا الكرام .



## رؤيتنا

أن نرقى بسوق الخدمات العقارية إلى مرحلة  
جديدة عمدتها الابتكار والتفرد والريادة.

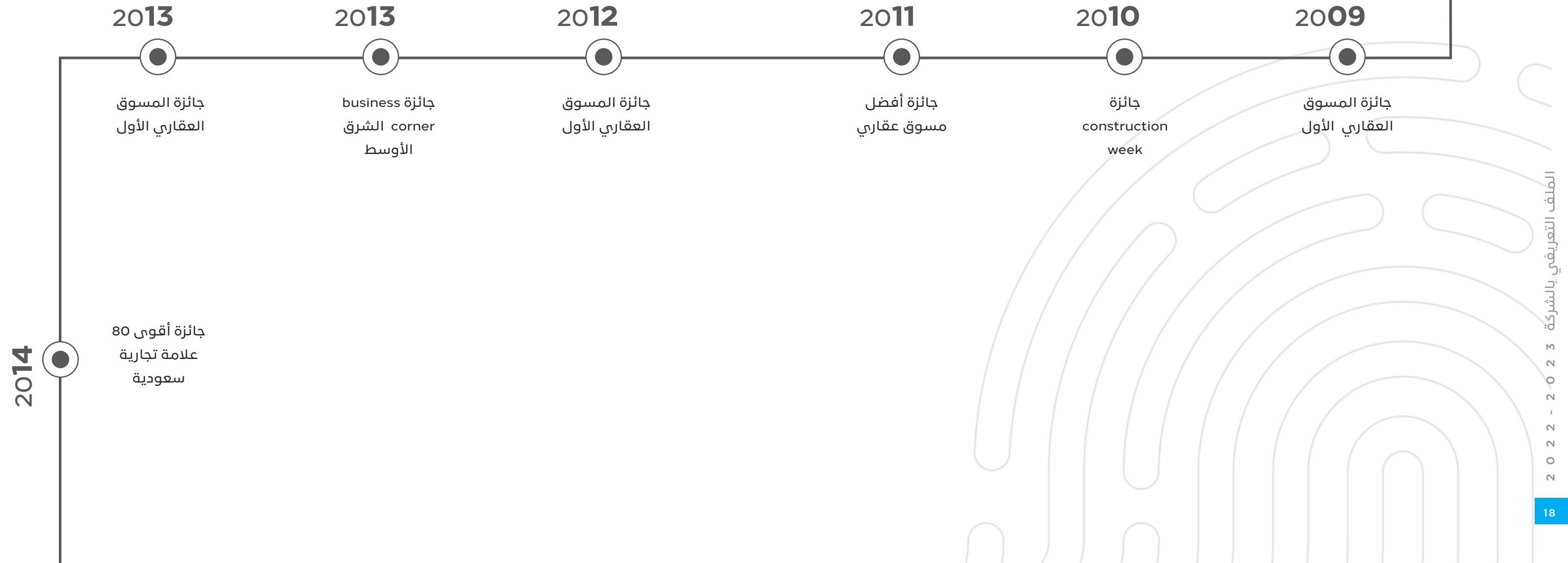


## هدفنا

لكل شركة من اسمها نصيب ونحن اخترنا أن  
نكون بصمة لنضع بصمتنا المختلفة في كل  
شيء نقدمه.



## إنجازاتنا والجوائز



## إنجازاتنا والجوائز



الملف التعرفي بالشركة ٣ - ٢٠٢٢

2018

جائزـة أـفضل  
مـسـوق عـقـارـي

2017

جائزـة المـسـوق  
الـعـقـارـي

2016

جائزـة أـهم ٨٠  
عـلـامـة تـجـارـية  
سـعـودـيـة

2016

جائزـة أـفضل نـتـائـج  
برـنـامـج تسـويـق  
عـقـارـي

2015

جائزـة المـثـمن  
الـعـقـارـي الأول

2014

جائزـة المـسـوق  
الـعـقـارـي الأول

الملف التعرفي بالشركة ٣ - ٢٠٢٢

# الإدارات وفرق العمل

إدارة الأموال



إدارة المزادات



إدارة التطوير العقاري



إدارة التسويق



إدارة المبيعات



إدارة الشراكات الاستراتيجية



إدارة تقنية المعلومات



الإدارة القانونية



إدارة المشاريع

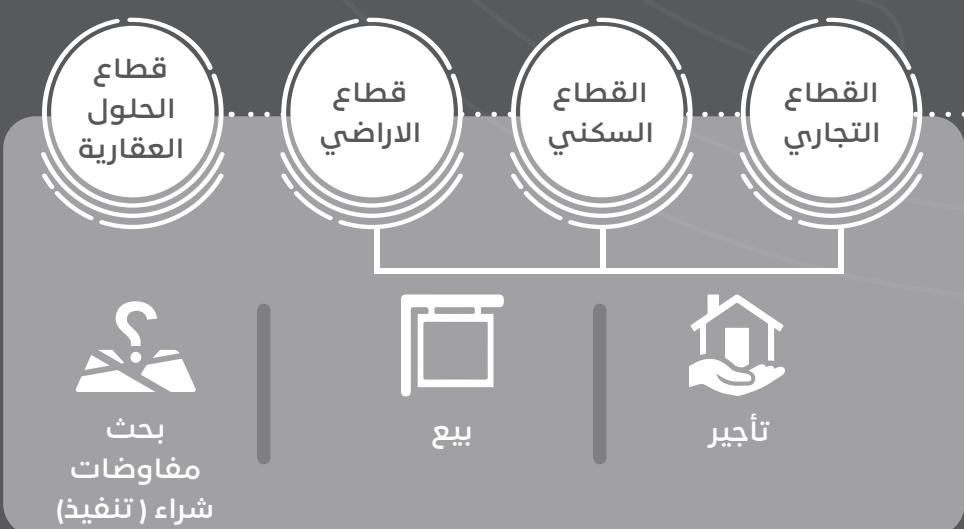


## خدماتنا ونطاقات العمل



### ادارة المبيعات

تنقسم إدارة المبيعات لدى شركة بصمة الى اربع أفرع رئيسية قطاع الأراضي، القطاع التجاري، القطاع السكني، قطاع الحلول العقارية وجميعها لديها مراقب ومحرك واحد بدأ من خدمة العملاء واستلام طلبات العملاء وانتهاء بمراقبة الجودة ورضاء العميل.



## إدارة الأموال



تمثل إدارة الأموال وحراسات القضاية في شركة بصمة دوراً أساسياً في منظومة العمل المؤسسي للمشاريع وتعتبر بصمة من الشركات الأولى في المملكة التي تقدم خدمة إدارة الأموال بمجموعة من الإجراءات والسياسات الصارمة التي تطبق على مرافق المنشآت العقارية والتي تهدف للتقليل من نسبة الإهلاكات وزيادة العوائد ، لتعتمد بصمة كأول شركة عقارية تحصل على الاعتماد كحارس قضائي من المحكمة العامة بالرياض





الادوار المختلفة  
لادارة الاملاك



إعداد التقارير المفصلة عن كل ما يخص إدارة أملاك العميل وتكون بشكل ربع سنوي أو نصف سنوي أو سنوي

## عمل خطة الصيانة و النظافة السنوية للمراافق و رفعها لمالك العقار

متابعة الوحدات الاجيارية  
وادارتها بالطرق النظامية  
و باحترافية

A diagram consisting of two overlapping circles. The circle on the left is white with a black outline and contains the number '07'. The circle on the right is white with a black outline and contains the number '06'. The circles overlap in the center.

A diagram consisting of a dark gray rectangular background with two white circles. The circle on the left contains the number '05' in black. The circle on the right contains the number '04' in black. A thick white curved line starts from the bottom-left, goes up and to the right around the '05' circle, then down and to the right around the '04' circle, ending at the top-right corner of the image.

## 03 تحصيل الديون واعدام بيانات الairادات والمصاريف

كما تتميز إدارة الأموال بشركة بصمة بتطبيقها الخاص لأتمام جميع التعاملات الرقمية في كل المعاملات والأحتياجات والظروف بين ملاك العقارات وبصمة بالإضافة إلى الدفع الإلكتروني وميكنة الدفع لتقديم كافة الخدمات بيسر وسلامة.



## إدارة المزادات

وتتم المزادات التي تطلقها بصمة بالعديد من المراحل تبدأ بمعاينة العقار وعمل الدراسات اللازمة والتقييم المعتمد ومراجعة المديونيات وحصر المعلومات وتقديمها بالطرق الملائمة التي تعتمد خلق المنافسة وتوفير أكبر عرض ممكن للعقار حتى تحقيق أعلى العوائد الممكنة بجميع الخيارات سواء قبل المزاد أو أثناءه أو بعده وفق الشروط المتواافق عليها مع العميل.

تميزت بصمة منذ إنشائها بمواكبة السوق العقاري ومنذ العام 2017 وإدارة المزادات بشركة بصمة تحقق النجاحات تلو النجاحات حتى تجاوز عدد المزادات المقامة أكثر من 145 مزاد تتنوع بين الأراضي والمباني بكل أنواعها والمجمعات التجارية والسكنية .

أكثر من  
145  
مزاد





## إدارة الشراكات الاستراتيجية

تعتبر إدارة الشراكات الاستراتيجية الواجهة المساعدة لكافة الإدارات بشركة بصمة والتي تعمل على إدارة الشراكات خارج الشركة والتعامل مع مختلف الجهات العقارية وغير عقارية لذا تساند الشراكات الاستراتيجية كافة إدارات بصمة عند الحاجة إلى أي خبرات وتعاملات من الممكن أن تسهل الوصول إلى الأهداف المطلوبة سواء من شركات مماثلة أو مختلفة النشاط أو جهات حكومية وبيوت الخبرة.

كما تعمل الشراكات الاستراتيجية على تبادل الفرص وإقتناصها للشركاء المختصين مع جميع الجهات التي تشاركها الاهتمامات العقارية لتبادل العروض والأفكار والفرص داخل السوق العقاري.





## ادارة الدراسات والبحوث

تلعب إدارة الدراسات والبحوث بشركة بصمة دوراً أساسياً في فحص وتنقية الكم الكبير من الفرص العقارية في السوق السعودي ووضع التصورات المختلفة للاستغلال الأمثل والمناسب لهذه الفرص، وتحديد مستوى الطلب الحالي و المستقبلي لاي منتج عقاري وتحديد مستويات العرض والطلب و دراسة الجدوى من المشروع قبل البدء وعرضها على العملاء المناسبين حسب توجهاتهم الاستثمارية.

بالإضافة إلى الابتكار وإيجاد التوجهات الجديدة الممكنة في السوق العقاري والبحث عن الأفكار العالمية التي نتمكن أن تناسب طبيعتنا في المنطقة



مكتب إدارة المشاريع

## إدارة المشاريع

يعتبر مكتب إدارة المشاريع هو الركيزة الأساسية لضمان تحقيق أهداف المشروع من خلال وضع منهجية عمل المشروع وخططة التنفيذ وتنسيق الموارد والتنبؤ بالمتغيرات أثناء العمل، وذلك بفضل ما يفخر به من كوادر متميزة في التحليل والإدارة وتقييم المخاطر وأمثاله بتطبيق أهم المعايير العالمية في مجال إدارة المشاريع بالإضافة إلى تعزيز الالتزام بمتطلبات الجودة ورفع كفاءة الأداء في المشروع.

- تحليل ودراسة المشاريع ووضع المنهجية وخططة العمل.
- إدارة الموارد المشتركة عبر المشاريع
- تطوير وادامة منهجية موحدة لأدارة المشاريع بناء على أفضل الممارسات
- تطوير معايير إدارة المشاريع والإجراءات والقوالب
- تطوير معايير قياس الأداء في المشاريع ومراقبة الأداء في التنفيذ
- الرقابة على الامتثال لمعايير إدارة المشاريع وسياساتها وإجراءاتها وقوالبها عن طريق فحص المشاريع.
- تنسيق الاتصال بين المشاريع.





## قيمنا المضافة

يتيح نظام شركة بصمة الداخلي لجميع منسوبي الشركة وشركائها وعملائها وفريق الخبراء إنجاز ومتابعة أعمالهم عن بعد وذلك من خلال:



قياس أداء الموظفين من خلال متابعة أعمالهم وتنفيذ الطلبات المنسوبة إليهم وقياس مؤشرات KPI لكل قطاع في الشركة.



تنظيم أعمال المشاريع العقارية من خلال تخزين بيانات الشركة من المنتجات للشركاء و العملاء عن طريق نظام .CRM.



نظام أرشفة وتوكيد ERP System المشاريع بحيث يمكن أطراف العلاقة من إجراء كافة المتطلبات الإدارية والوظيفية.



إنشاء حساب خاص لإدارة ومتابعة جميع الأعمال والأنشطة المتعلقة بالمشروع، ويتيح هذا الحساب لكلا طرفي العلاقة سواء العميل أو الموظف المسؤول عملية متابعة أعمال الخدمات العقارية المتكاملة المقدمة من قبل الشركة.



## أدوات التسويق

تعدّدت وسائل وقنوات التسويق والنشر وأهم هذه الوسائل هي منصات التواصل الاجتماعي حيث سوف يكون الطابع الغالب لها في حملاتنا وتشمل:



## التسويق

تهدف إدارة التسويق إلى الوصول لأفضل النتائج من المشروع وذلك بتحقيق أعلى مبيعات خلال الوقت المحدد بالتزامن مع الجدول الزمني للتنفيذ من خلال تعزيز ورفع قيمة المشروع والتسويق والترويج له عند الفئات المستهدفة باستخدام العناصر الأساسية للتسويق

الخروج بالفكرة وأن تكون ذات طابع إبداعي  
ملهم ومبتكر، وذات علاقة لسياق النص أو  
التغريدة



صياغة محتوى ابداعي يتواافق مع  
المحتوى النصي أو التغريدة والهدف العام



تحويل الفكرة إلى تصميم فني مبدع، وتحديد  
التوجه العام للتصميم لتحقيق الهدف  
المنشود



## الحصول على التمويل اللازم لعملية بناء العقار

ذلك إما من خلال ميزانيتهم المتوفرة للبناء حسب دراسة الجدوى الاقتصادية التي تم إنشائها، أو الحصول على التمويل المناسب من خلال البنوك والجهات التي تسعى لدعم السوق العقاري من خلال برامج تمويل المشاريع العقارية.

## التنفيذ

بعد توفير التمويل اللازم لعملية بناء العقار يتم التعاقد مع شركة أو أفراد تقدم خدمات البناء ، والأفضل يتم تسليمها لشركة مقاولات وذلك بهدف الإسراع في عملية البناء وإدارة هذه المرحلة بشكل واضح

## عملية التسويق والترويج للعقار

ثم تأتي المرحلة السابعة في افتتاح المشروع والحملة الإعلامية له والتعاقد مع شركات إدارة المشروع وتسويقه والتأكد من جاهزيته للاستخدام، وفي نهاية المطاف كمرحلة نهائية يقوم المطور بإدارة العقار ومتابعة تشغيله والمحافظة على قيمته وتسويقه بشكل مستمر لضمان أعلى نسب تشغيل.

عملية الترويج مهمة جداً في إشهار العقار والوصول الصريح للفئة المستهدفة، حيث تبدأ عملية الترويج من خلال: حملات إعلانية تقليدية من خلال - إعلانات التلفزيون، إعلانات الجرائد، حملات إعلانية رقمية - حملات إعلانية من خلال منصات التواصل الاجتماعي، حملات إعلانية مدرك بحث جوجل، حملات إعلانية من خلال الانترنت بكافة أنواعها



## دراسة الفرص

1. تحديد منطقة التطوير
2. تحديد مستوى الطلب الحالي والمستقبل على أي منتج عقاري
3. تحديد مستويات العرض الحالية والمستقبلية
4. دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع التطوير

## تهدئة الفرص العقارية

يقصد بهذه المرحلة هيأخذ كافة الموافقات والتصريحات المطلوبة بشكل قانوني للموافقة على فكرة المشروع ليتم الانتقال بعد ذلك لمرحلة تخطيط وتصميم العقار حيث يحصل المطور العقاري او الشركة التي ستنفذ المشروع على عقود البناء وتحديد المقاول والتعاقد مع الممولين من بنوك وأفراد

## تخطيط و تصميم

عندأخذ الموافقة على البدء بتنفيذ المشروع يتم الانتقال إلى مرحلة تخطيط وتصميم شكل العقار وهذه المرحلة تتطلب وجود فريق عمل مكون من مهندسين معماريين أو التعاقد مع شركة لخطيط وتصميم العقارات للبدء بعمل كافة الرسومات والقياسات المطلوبة للعقار، بحيث يتم تصميم له شكل مبسم محاكاة ل الواقع، وذلك بهدف عرضه على الجهات التمويلية المعنية للبدء بالحصول على تمويل يكفي

١١

## Success Partners

## شركاء النجاح

## Our clients

## عملائنا

الشركة الوطنية للإسكان  
National Housing Company

NHC

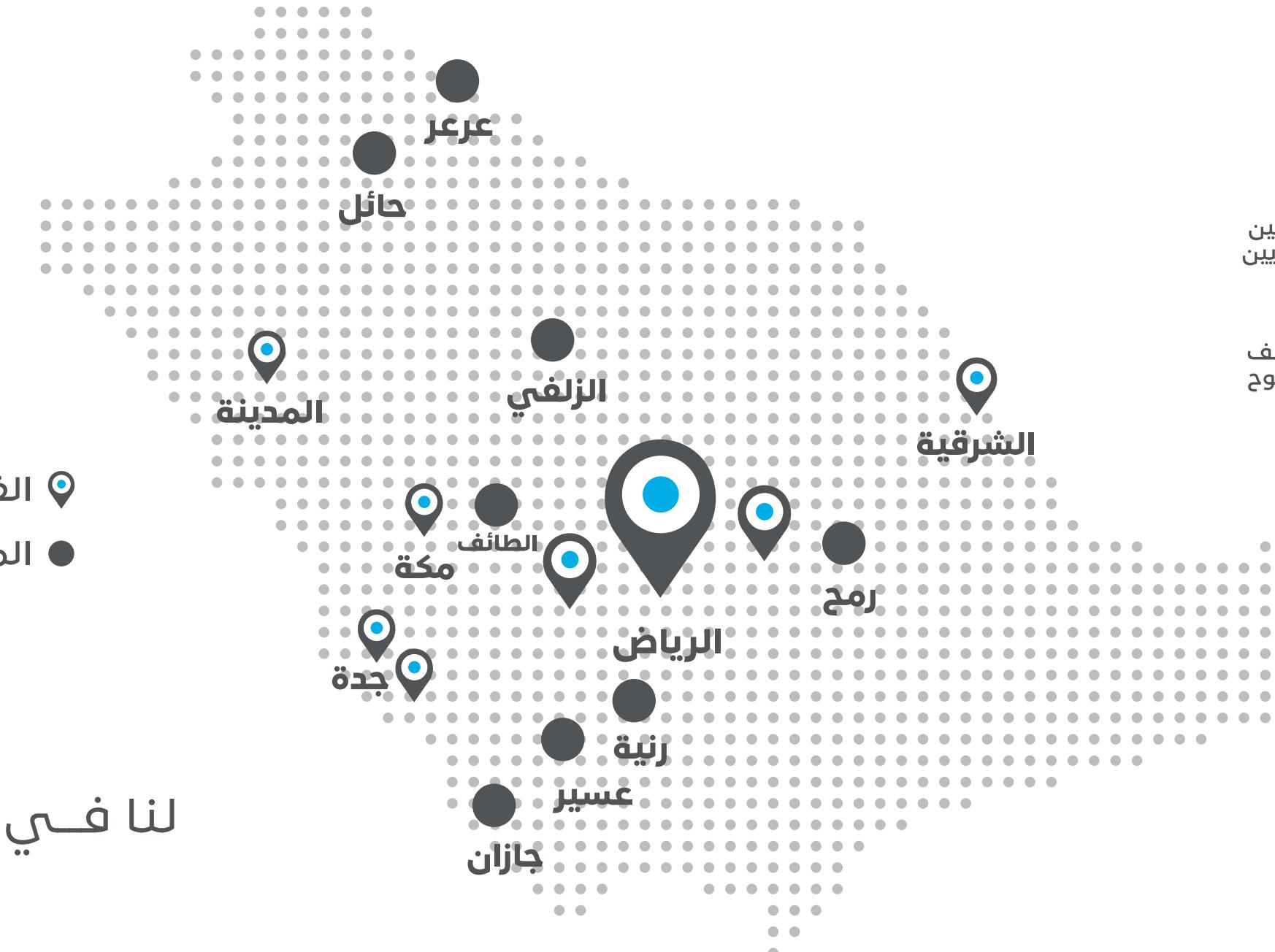


# بصمة

لنا في كل مكان

الملف التعريفي بالشركة ٣ - ٢٠٢٢

الفروع  
الممثلين العقاريين



**105**  
موظفو  
مجموع  
١٠  
ممثلين  
عقاريين  
**08**  
فرع

الملف التعريفي بالشركة ٣ - ٢٠٢٢



### الرياض

هاتف: 0114456060

فاكس: 0114454800

حي الربوة- طريق خريص مخرج 13 مبني مركز الاعمال الدور 3

### جدة

هاتف: 0126644415

فاكس: 0126653115

حي الروضة- شارع الامير سعود الفيصل- مجمع نجمة الروضة- الدور 2 مكتب 202

### مكة المكرمة

هاتف: 0125500665

فاكس: 0125501606

حي العوالى- بجوار هايبر بندة- مجمع القاسم الاداري- الدور 2 مكتب 202

### المدينة المنورة

حي الخالدية- الدائري الثاني- مقابل أسوق بن داود

صندوق البريد

المملكة العربية السعودية/ الرياض- ص.ب- 27172 الرياض 11417