



شركة ديار المتحد
Diar United CO .





منذ انطلاقتها، تخطت شركة ديار المتحد توقعات عملائها باحترافيتها ومصداقيتها في مجال التسويق العقاري التجاري. لذا غدا اسم الشركة الآن من أكثر شركات التسويق العقاري انتشاراً في مدينة جدة وباتت شريكاً موثوقاً للكثير من المطورين العقاريين في إدارة وتسويق مشاريعهم.

تتميز شركة ديار المتحد ببصمة فريدة وخاصة في تسويق العقارات التجارية باعتمادها على فريق عمل عالي الكفاءة وواسع الخبرة وباستخدامها التسويق العقاري التقليدي والرقمي معاً لاستقطاب أهم الشركات الناشئة والعلامات التجارية الرائدة في شتى المجالات ولتحقيق عائد استثماري مرتفع لعملائها.

ساهمت الشركة في نجاح العديد من المشاريع والمراكز التجارية في كافة أرجاء المملكة وتسعى بشكل دؤوب لتقديم الحلول العقارية المتكاملة والمبتكرة.

خدماتنا



دراسة الجدوى
للمشروع



الاستشارات العقارية
للتطوير العقاري
(التجاري والإداري)



إدارة وتشغيل المرافق
التجارية



التسويق والتأجير للمراكز
التجارية وغيرها

مشاريعنا في المملكة



نجران 

أبها 

مكة 

جدة 

الرياض 



بعض المشاريع



بن يعلا بلازا

جدة - حي المروة



الموقع

٤ دور وملحق



الطوابق

١٠ معارض أرضي وميزانين - ١ كافي تراس (لاونج)
٤ أدوار فندق - ٤ أدوار مكاتب



المعارض

٢٠٠ موقف



الموقف



كيو بارك

جدة - حي المحمدية



الموقع

٢ دور وأرضي وميزانين



الطوابق

٩ معارض فاخرة



المعارض

٣١ موقف



الموقف



السليم بلازا

جدة - أبحر الشمالية



الموقع

٤ دور وملحق



الطوابق

٢٣ معرض أرضي وميزانين
٢ كافي تراس (لاونج)



المعارض

١٢ موقف



الموقف





حديقة المطار

أبها - حي المطار



الموقع

١ دور



الطوابق

٤٠٠ مطعم صغير - ١ مول ٤٥٠٠ متر
٦ أكشاك درايف ثرو - ١٠ مطاعم كبيرة



المعارض

٩٠٠ موقف



الموقف

مشروع البحر

الكورنيش الجديد



الموقع

٢ دور



الطوابق

١٠ معارض



المعارض

١٥ موقف



الموقف





يو بارك

الحمدانية



الموقع

٢ دور



الطوابق

٥ معارض



المعارض

٢٩ موقف



الموقف

آلية العمل



إعداد مخطط التأجير والذي
يشمل الأسماء المقترحة
- سعر إيجار المتر -
فترة السماح



إعداد وتوزيع خليط
المستأجرين المقترح على
الخريطة ويوقع من كلا
الطرفين



دراسة موقع المشروع
وإبراز نقاط القوة وتعزيز
الفرص المتاحة



إعداد تقارير دورية عن سير
وتقديمها للمالك



الحرص على تحقيق
أفضل عائد مالي
للمشروع



إعداد مذكرة تشمل
المواصفات الخارجية
للمستأجرين (لتوحيد
الهوية الخارجية)



تسليم الموقع للعميل
واكتمال أوراقه وبدء
العمل



تسويق المشروع وتوقيع
عقود المستأجرين



إدارة المشروع في حال
رغبة مالك المشروع بذلك

مراحل الخطة التسويقية

3

المرحلة الثالثة

- إعداد عقود الإيجار وتوقيعها من الطرفين وتحصيل الدفعات المالية
- تسليم المعارض للمستأجرين بموجب محضر استلام
- إنهاء أعمال التأجير للمشروع

2

المرحلة الثانية

- البدء بالمخاطبات والزيارات التعريفية وتقديم دعوات لزيارة المشروع
- عقد إجتماع مع المستأجرين المحتملين وتقديم تفاصيل أكثر عن المشروع
- فرز الحجوزات واختيار الأنسب منها
- التفاوض مع المستأجرين المحتملين والعمل على إقفال الصفقات بأفضل صورة

1

المرحلة الأولى

- عمل الدراسة الميدانية لتحديد احتياج المشروع والمنطقة للأسماء المستهدفة
- تكوين فريق تسويق ملائم
- عمل هوية للمشروع بالإضافة الى بروشور تعريفى عن المشروع ومميزاته وموقعه الجغرافى
- تصميم وإطلاق الحملة الدعائية بما يتناسب مع حجم المشروع

إلتزامنا



تقديم التقارير
الدورية



تحديد منسق
الاتصال



توفير الطاقم
المناسب



المحافظة على سرية
المعلومات

إلتزامكم



صرف العمولة
مع توقيع العقد
وتحصيل مبلغه



إعتماد خطة العمل
شاملة خليط المستأجرين
والأسعار المقترحة
والمزايا المقدمة



السماح بوضع لوحة
الطرف الثاني على
المشروع

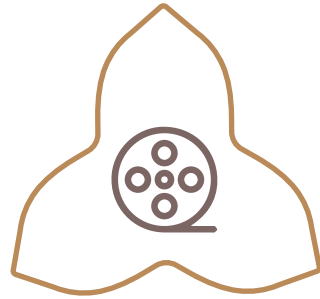


توفير البيانات
والمستندات

عملاؤنا



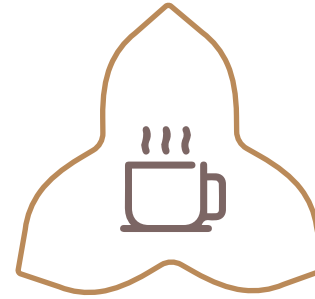
قطاع المصارف
والبنوك



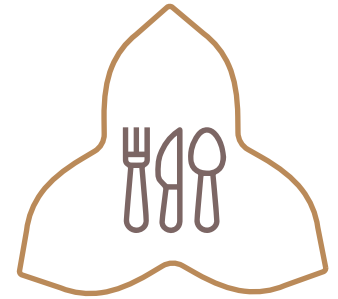
قطاع الترفيه
والسينما



قطاع السوبر
ماركات



الكافيهات
الفخمة



المطاعم

للتواصل

يسعدنا في حال وجود أي إستفسار
الإتصال بمدير التسويق

 Saudi Arabia  +9 66 56 86 66 68 1  info@diarunaitd.com