

TECH CONCIERGE لوكالات العقارات

كل طلب من المنصات يتلقى رداً خلال دقيقة، ليلاً ونهاراً

تصل الطلبات من Bayut وProperty Finder وDubizzle إلى الوكيل المناسب خلال دقائق. يرد مساعد ذكي على واتساب عن العقار، وي طرح الأسئلة التي يطرحها وكلاؤك، ويحجز المعاينة. موقعك بعقاراتك، وتطبيقك، وفيديوهات العقارات، وقائمة واحدة بكل مشترٍ ومستأجر ومالك – يديرها مهندس واحد تعرفه بالاسم.

موقعك وتطبيقك وقائمة واحدة لكل عملائك ومساعد ذكي على واتساب وفيديوهاتك، يديرها كلها مهندس واحد تعرفه بالاسم.

3,600 درهم شهرياً

أين تخسر الوكالة العقارية صفقاتها

وما تجهزه لك من الشهر الأول.

اليوم	معنا
01	يسأل مستأجر عن شقة على Bayut في العاشرة ليلاً. يراها وكيلك في الصباح، بعد أن تكون ثلاث وكالات أخرى قد اتصلت به.
02	تصل الطلبات من ثلاث منصات ومن واتساب وإنستغرام والمكالمات. بعضها يُرد عليه مرتين، وبعضها لا يُرد عليه أبداً، ولا أحد يعرف أيها.
03	يقضي وكلاؤك يومهم في إرسال الصور والأسعار والمواقع نفسها، والاتصال بأشخاص لم يكونوا يبنون الاستئجار أصلاً.
04	يريد مالك أن يعرض عقاره لديك، وجمع سند الملكية وجواز السفر Form A ويستغرق أسبوعاً من رسائل واتساب.
05	ينتهي عقد إيجار، ولم يسأل أحد المستأجر عن التجديد حتى الشهر الأخير.
06	تحتاج العقارات إلى فيديوهات لإنستغرام وتيك توك، ولا أحد لديه وقت لتصويرها ومونتاجها.
	يرد المساعد خلال ثوانٍ بالسعر وعدد الشيكات وموعد الإثابة، ويعرض أقرب مواعيد المعاينة المتاحة، ويحجز أحدها في تقويم وكيلك.
	كل طلب يصل إلى قائمة واحدة مع مصدره وعقاره ووكيله. ترى من رد، وبأي سرعة، وأي منصة تجلب الصفقات فعلاً.
	يرسل المساعد التفاصيل والصور وموقع العقار على الخريطة، ويسأل عن الميزانية وموعد الانتقال وعدد الشيكات ومن سيسكن، قبل أن يرفع الوكيل سماعة الهاتف.
	يأخذ المساعد تفاصيل الوحدة وصورها، ويجمع المستندات في مكان واحد، ويحجز زيارة وكيلك. ويصبح الإعلان جاهزاً للنشر خلال أيام.
	تاريخ انتهاء كل عقد موجود في القائمة. يتلقى وكيلك تذكيراً قبل 90 و60 و30 يوماً، ويسأل المساعد المستأجر إن كان سيبقى.
	زر واحد يحوّل العقار إلى فيديو قصير بالسعر والمنطقة، يراجع شخص ويصبح جاهزاً للنشر.

كيف يمضي أسبوعك معنا

خمس لحظات تعرفها كل وكالة عقارية، خطوة بخطوة، كما نجهزها لك.

01

طلب من منصة في الساعة

22:40

البداية

يستفسر مستأجر على Bayut عن شقة
بغرفة نوم واحدة في الخليج التجاري.
أغلق مكتبك في الساعة.

ما الذي يتغير

تُحجز المعاينة قبل أن تعاود وكالة
أخرى الاتصال به.

1

يصل الاستفسار إلى قائمتك بالطريقة التي ترسله بها المنصة إليك اليوم،
بالبريد الإلكتروني أو واتساب، ومعه العقار الذي يتعلق به.

2

خلال دقيقة يكتب المساعد إلى المستأجر على واتساب: السعر وعدد
الشيكات وتاريخ الإتاحة.

3

يسأله عن ميزانيته وموعد انتقاله ومن سيسكن، ويعرض أقرب مواعيد
المعاينة المتاحة لدى الوكيل المسؤول عن المنطقة.

4

يختار موعدًا. المعاينة في تقويم وكيلك، ومعها المحادثة كاملة.

5

صباح يوم المعاينة يتلقى المستأجر موقع العقار على الخريطة واسم
الوكيل، ويتلقى الوكيل تذكيرًا قبلها بساعة.

02

يوم سبت مليء بالمعاينات

البداية

لدى وكلائك 12 معاينة محجوزة في قرية جميرا الدائرية ودبي مارينا والخليج التجاري.

ما الذي يتغير

رحلات ضائعة أقل، ولكل معاينة خطوة تالية في اليوم نفسه.

1 في المساء السابق يتلقى كل عميل تأكيدًا بالوقت والعنوان. ومن لا يريد يُسأل مرة أخرى في الصباح.

2 الإلغاء يحزر الموعد فورًا، فيعرضه المساعد على العميل التالي الذي أراد تلك المنطقة.

3 بعد كل معاينة يسأل المساعد العميل عن رأيه وما يريد فعله بعد ذلك.

4 من هم مستعدون لتقديم عرض يُعلم طلبهم بأنه ساخن ويُرسَل إلى الوكيل فورًا. ويتلقى الباقون عقارات مشابهة بحلول الاثنين.

03

مالك يعرض شقته

البداية

يكتب مالك: «أريد تأجير شقي ذات غرفتي النوم في قرية جميرا الدائرية.»

ما الذي يتغير

يُنشر الإعلان خلال أيام، والأوراق في مكان واحد، ويرى المالك أنك تعمل من أجله.

1 يسأل المساعد عن المبنى والمساحة والإطلالة والموقف والإيجار الذي يتوقعه.

2 يجمع سند الملكية وجواز السفر و Form A الموقع في مكان واحد، ويخبره بما لا يزال ناقصًا.

3 تُحجز زيارة وكيلك للتصوير في تقويمه.

4 تُعدّ مسودة صفحة العقار على موقعك مما أرسله المالك، ويُصنع الفيديو بزر واحد.

5 يتلقى المالك كل أسبوع ملخصًا قصيرًا: مشاهدات وحدته والاستفسارات عنها والمعاينات.

04

إطلاق مشروع على الخارطة

البداية

يطلق مطوّر مشروعًا جديدًا الأسبوع المقبل، وتريد أن يسمع مشترك عنه منك أولًا.

ما الذي يتغير

طلبات الإطلاق في قائمة واحدة، لا موزعة على هواتف خمسة وكلاء.

1 صفحة للمشروع على موقعك خلال أيام: المخططات وخطة السداد وموعد التسليم.

2 تذهب رسالة واتساب إلى المشتريين الذين سألوك عن مشاريع على الخارطة في تلك المنطقة ووافقوا على تلقي أخبارك.

3 يجيب المساعد عن أسئلة خطة السداد والتسليم، ويحجز اجتماعات مع وكلائك المختصين بالمشاريع على الخارطة.

4 كل رد وكل اجتماع وكل حجز يصل إلى القائمة، مع المصدر الذي جاء منه.

05

التجديدات وإعادة التأجير

البداية

أربعون عقد إيجار تنتهي خلال الأشهر الثلاثة المقبلة.

ما الذي يتغير

لا تفوت التجديدات، وتؤجّر الوحدات من جديد بأسابيع فراغ أقل.

1 تعرف القائمة تاريخ انتهاء كل عقد ومالكه.

2 يتلقى وكيلك تذكيرًا قبل 90 و60 و30 يومًا من نهايته.

3 يسأل المساعد كل مستأجر إن كان ينوي التجديد، ويخبر المالك مبكرًا إن لم يكن ينوي ذلك.

4 الوحدة التي ستُخلى تُعرض من جديد قبل أن يغادر المستأجر.

مستأجر في الساعة 22:40، والمعاينة محجوزة قبل منتصف الليل

مثال على مساعدك في واتساب.

نشاطك التجاري

مساعد ذكي على واتساب

مرحبًا، هل الشقة ذات الغرفة الواحدة في الخليج التجاري المعروضة على Bayut ما زالت متاحة؟

22:40

مساء الخير! نعم: شقة بغرفة نوم واحدة في باي سكوير، 95,000 درهم على 4 شيكات، متاحة من 1 نوفمبر. متى تود الانتقال؟

22:40

أوائل نوفمبر. هل يمكنني معاينتها غدًا بعد السادسة؟

22:41

تم الحجز غدًا الساعة 18:30 مع أحمد، وكيلنا في الخليج التجاري ✓ سيرسل لك الموقع في الصباح. هل لي باسمك؟

22:41

ما تحصل عليه الوكالة العقارية

من كتالوجنا، الخدمات التي تستخدمها الوكالة العقارية فعلاً، وكلها ضمن سعر شهري واحد.

- | | |
|--|---|
| <p>9.1 Bayut و Property Finder و Dubizzle ◆
طلبات المنصات تصل إلى قائمتك ومعها العقار الذي تسأل عنه.</p> | <p>2.3 موقع العقارات مع البحث ◆
عقاراتك على موقعك أنت، مع فلاتر حسب المنطقة والسعر وعدد غرف النوم، ونموذج استفسار على كل عقار.</p> |
| <p>4.3 توجيه الطلبات ◆
كل طلب إلى الوكيل المسؤول عن منطقته أو لغته، ويُحوَّل إلى غيره إن لم يرد.</p> | <p>4.2 كل الطلبات في قائمة واحدة ◆
المنصات وواتساب وإنستغرام والمكالمات والموقع، ومع كل طلب مصدره.</p> |
| <p>5.3 تأهيل الطلبات ◆
الميزانية وموعد الانتقال وعدد الشيكات ومن سيسكن: أسئلة تُطرح قبل أن يتصل وكيلك.</p> | <p>5.1 مساعد ذكي على واتساب ◆
يرد عن عقاراتك ليلاً ونهاراً، بلغة العميل.</p> |
| <p>5.7 جمع المستندات ◆
سندات الملكية وجوازات السفر والهويات الإماراتية و Form A تُقرأ وتُحفظ مع الصفقة.</p> | <p>5.4 حجز المعاينات ◆
تُحجز المعاينات وتُؤكَّد وتُنقل في تقويمات وكلائك، مع تذكيرات.</p> |
| <p>6.2 فيديوهات العقارات ◆
فيديو قصير لكل عقار من صورته، مع موسيقى ونصوص.</p> | <p>5.9 المتابعة والتجديدات ◆
العملاء الذين توقفوا عن الرد وعقود الإيجار القريبة من نهايتها تُتابع على القناة التي جاءت منها.</p> |
| <p>8.5 رسائل الإطلاق ◆
إطلاقات المشاريع على الخارطة والعقارات الجديدة تصل إلى العملاء الذين وافقوا على تلقي أخبارك.</p> | <p>6.5 التأثيث الافتراضي ◆
الوحدات الفارغة تُؤثَّث رقمياً بالأسلوب الذي يناسب المشتري الذي تستهدفه.</p> |
| <p>3.1 تطبيقك الخاص ◆
عقاراتك وعمليات البحث المحفوظة وحجز المعاينات في تطبيق باسمك.</p> | <p>4.7 تقرير أسبوعي لصاحب الوكالة ◆
سرعة الرد والمعاينات والصفقات حسب الوكيل وحسب المنصة، يصلك كل أسبوع.</p> |

الأنظمة التي تستخدمها بالفعل

نربط ما تعمل عليه اليوم، فلا تحتاج إلى إيقاف أي شيء. وإليك بصراحة كيف يُربط كل نظام:

Bayut

منصة عقارية: الإعلانات والطلبات

عبر مفتاح API الذي تمنحه Bayut لحسابك، ومن دونه تُقرأ رسائل طلباتها البريدية وتُضاف إلى قائمتك.

Property Finder

منصة عقارية: الإعلانات والطلبات

عبر واجهة API للشركاء حين توافق Property Finder على الربط، وحتى ذلك الحين تُقرأ رسائل طلباتها البريدية وتُضاف إلى قائمتك.

Meta Lead Ads

نماذج الطلبات في إعلانات فيسبوك وإنستغرام

نربطه عبر واجهة API الخاصة به، بإذن مسؤول صفحتك.

Dubizzle

موقع إعلانات مبوبة فيه قسم كبير للعقارات

تُقرأ رسائل طلباته البريدية وتُضاف إلى قائمتك، وتصل إليه عقاراتك عبر خلاصة الإعلانات.

Bitrix24

نظام CRM مع المكالمات والمحادثات والأتمتة

نربطه عبر واجهة API الخاصة به.

Zoho CRM

نظام CRM للطلبات والصفقات والوكلاء

نربطه عبر واجهة API الخاصة به.

Pixxi CRM

نظام CRM للوكالات العقارية مطوّر في الإمارات

عبر Zapier، وتنتقل الطلبات في الاتجاهين.

Goyzer

نظام CRM وإدارة عقارات مطوّر في دبي

عبر Zapier، الذي يضيف كل طلب جديد إلى Goyzer.

مقارنة الأسعار

كم تكلف القطع نفسها في دبي عند شرائها كل واحدة على حدة، وكم تدفع معنا.

ما تحتاجه	عند الشراء منفصلاً	مع TECH CONCIERGE
موقع كتالوج أو قوائم مع بحث وفلاتر	60,000–12,000 درهم مرة واحدة	مشمول ✓
نظام إدارة عملاء لعشرة مستخدمين	3,673–510 درهم شهرياً	مشمول ✓
منصة واتساب مع روبوت محادثة ذكي، وتُضاف رسوم Meta على الرسائل	1,740–477 درهم شهرياً	مشمول ✓
تطبيق جوال لآيفون وأندرويد	300,000–70,000 درهم مرة واحدة	مشمول ✓
فيديو جولة في عقار	5,500–1,500 درهم للفيديو	مشمول ✓
تأثيث افتراضي	500–150 درهم للصورة	مشمول ✓
كل ذلك	360,000–82,000 درهم للبناء، ثم 5,413–987 درهم شهرياً، ويُضاف ثمن كل فيديو أو صورة	3,600 درهم شهرياً، وكل ذلك مشمول

الأسعار المعتادة في دبي، تم التحقق منها في 10 أكتوبر 2026.

3,600 درهم شهرياً، وكل ذلك مشمول

فاتورة واحدة كل شهر ومهندس واحد تعرفه بالاسم. لا حاجة إلى توظيف أحد.

مقي يغطي تكلفته

1 تأجير إضافي في الشهر تغطي شهرنا

مثلاً، 5% من إيجار سنوي قدره 90,000 درهم تساوي 4,500 درهم.

معنا يأتي العمل من شهر: ساعة المهندس بـ120 درهماً، والفيديو بـ60 درهماً، وحوسبة الذكاء الاصطناعي بضعف تكلفتها. العمل الكبير مثل التطبيق نقدره أولاً ثم نبنيه على مدى الأشهر التي تختارها، أو أسرع بكتل إضافية قيمة كل منها 500 درهم.

سعرنا شهري، دون ضريبة القيمة المضافة (احتساب عكسي).

عند الشراء منفصلاً، يكون الموقع والتطبيق ملكك بالكامل. مع NewGen نبنيهما ونديرهما لك كخدمة؛ وما يبقى لك منصوص عليه في الاتفاق، الذي نراجعته معك قبل أن توقع أي شيء.

يعمل بالفعل لدى وكالة عقارية

تدير Silk Valley Real Estate موقعها وعقاراتها وتوجيه طلباتها وفيديوهات عقاراتها على Tech Concierge. افتحه: إنه يعمل الآن.

silkvalleyrealestate.com Silk Valley Real Estate

ما بنينا الموقع وقوائم العقارات مع البحث وتوجيه الطلبات وفيديوهات العقارات

شهرك الأول

ما الذي يصل ومتى، من يوم البدء.

الأسبوع الأول	اجتماع مع مهندسك: منصاتك ووكلائك ومناطقهم، وكيف تصلك الطلبات اليوم.
الأسبوع الأول	تبدأ الطلبات من المنصات وواتساب والمكالمات بالوصول إلى قائمة واحدة، كل منها مع وكيله.
الأسبوع الثاني	يتعلم المساعد عقاراتك وقواعدك: الأسعار والشيكات وأوقات المعاينة وما يحيله إلى الوكيل. ويبدأ الرد وفريقك يتابعه.
الأسبوعان 2-3	موقعك بعقاراتك والبحث فيها، والمعاينات تُحجز مباشرة في تقويمات وكلاتك.
الأسبوع الرابع	أول فيديوهات لعقاراتك، وأول تقرير أسبوعي.

ما تراه كل أسبوع

الأرقام التي يسأل عنها صاحب الوكالة، دون أن يسأل أحدًا.

سرعة الرد	الطلبات حسب المصدر
كم استغرق كل طلب جديد حتى تلقى أول رد، حسب الوكيل وحسب المنصة.	Bayut وProperty Finder وDubizzle وواتساب وإنستغرام والمكالمات: أيها يجلب معاينات، لا نقرات فقط.
المعاينات	طلبات بلا خطوة تالية
المحجوزة والمنقذة والملغاة وحالات عدم الحضور، حسب الوكيل.	من تلقى ردًا مرة واحدة ثم تُسي.
العقارات	التجديدات القادمة
الاستفسارات والمعاينات لكل عقار، لتعرف أيها يحتاج إلى إعادة تسعير.	عقود الإيجار التي تنتهي خلال الأيام الـ 90 المقبلة، ومن رد من المستأجرين.

ما يسألنا عنه أصحاب الوكالات العقارية

نعم، تصل الطلبات إلى قائمتك بالطريقة التي ترسلها بها المنصات إليك اليوم، بالبريد الإلكتروني أو واتساب أو مكالمة، وتذهب إلى الوكيل المناسب. نجهز ذلك في أسبوعك الأول.

هل يعمل مع Property و Bayut و Funder و Dubizzle؟

لا يجب إلا من عقاراتك والقواعد التي تحددها: السعر والشيكات والإتاحة وأوقات المعاينة. وما لا يعرفه يحيله إلى وكيل مع المحادثة كاملة.

هل سيقول المساعد شيئاً خاطئاً عن عقار؟

يرد باللغة التي يكتب بها العميل: الإنجليزية والعربية والروسية والهندية والأردية ولغات أخرى كثيرة.

بأي لغات يتحدث؟

لا. يبقى واتساب على هواتفهم. تأتيهم طلباتهم ومعايناتهم، وتُظهر القائمة ما ينتظر كل واحد منهم.

هل على وكلائي تغيير طريقة عملهم؟

لك، محتواك وبيانات عملائك ملكك، ونصّدها عند الطلب بصيغ قياسية.

لمن تعود ملكية العقارات وقائمة العملاء؟

نعم. تجربته أولاً على عملك أنت، قبل أن توقع أي شيء.

هل يمكنني التجربة قبل أن أقرر؟

ابدأ

جربہ أولاً على عملك أنت

راسلنا على واتساب وأخبرنا عن عملك. ستري كل شيء يعمل على عملك أنت قبل أن توقع أي شيء.



شاهده على الإنترنت

امسح الرمز لفتح الصفحة

newgen.market/ar/for/real-estate



راسلنا على واتساب

امسح الرمز لمراسلتنا

wa.me/971529507463

الشخص الذي يرد عليك

Sam White

المدير التقني، نيوجين إنترناشونال

تحصل على مهندس بالاسم لا على رقم تذكرة. أقرأ رسائلك على واتساب وأرد عليها بنفسني.

