PTC Real Estate Consulting and Marketing

الملف التعريفي · 2026

نبتكر القيمة وندير أصولكم العقارية

بكفاءة وثقة — نموذج استشاري وتنفيذي متقدم في قطاع الخدمات العقارية وإدارة الأصول، من مدينة الخبر بالمنطقة الشرقية إلى المملكة.

REAL ESTATE MARKETING ▪ STRATEGIC ADVISORY

950	628,770	5	6
مليون ريال — أكبر مشروع	م² إجمالي المساحات	مشاريع وصناديق	خدمات متكاملة

المحتويات

ما ستجده في هذا الملف

01 النبذة التنفيذية والموقع الاستراتيجي 3

02 الأسس الاستراتيجية — الرؤية والرسالة والقيم 4

03 منظومة الحلول والخدمات المتكاملة 5

03 المنصة الرقمية لإدارة وتسويق المشاريع 6

04 الحلول المخصصة للشرائح والمؤسسات 7

05 منهجية التنفيذ الاستراتيجية 8

06 المزايا التنافسية 9

07 الحوكمة والامتثال والتراخيص 10

08 سجل الأعمال والمشاريع الاستراتيجية 11

09 العرض الموجّه للشركاء المؤسسيين 12

10 معلومات التواصل الاستراتيجي 13

PTC العقارية هي العلامة التجارية المسجّلة لشركة محمد عبدالرحمن الشلوي العقارية. يوضّح هذا الملف نطاق أعمال الشركة ومنهجيتها في هندسة الفرص الاستثمارية وإدارة الأصول العقارية، من الاستشارة الأولية وحتى إغلاق الصفقة وتشغيل الأصل.

01 · النبذة التنفيذية

المفهوم والرؤية الاستثمارية



تُمثّل **PTC العقارية** — العلامة التجارية المسجّلة لشركة محمد عبدالرحمن الشلوي العقارية — نموذجاً استشارياً وتنفيذياً متقدماً في قطاع الخدمات العقارية وإدارة الأصول. انطلاقاً من مركزها الاستراتيجي في مدينة الخبر بالمنطقة الشرقية، تعمل الشركة كذراع تنفيذي وشريك استثماري يوفّر حلولاً متكاملة تسدّ الفجوة بين المنتج العقاري ومتطلبات السوق.

تعتمد PTC العقارية منهجية **هندسة الفرص الاستثمارية** القائمة على تحليل البيانات السيادية والقطاعية، وربط الاتجاهات الديموغرافية بسلوك السوق، وتوظيف حلول التسويق الرقمي وإدارة دورة حياة العميل (CLM).

نحن لا نكتفي بتقديم خدمات التسويق التقليدية، بل نعمل كمستشار استراتيجي يُحيل الأصول العقارية المعقّدة إلى فرص استثمارية واضحة، قابلة للقياس والحوكمة، ومهيّأة لصنّاع القرار في المؤسسات والصناديق.

الخبر	PropTech	CLM	6
المقر الاستراتيجي	أدوات رقمية متقدمة	إدارة دورة حياة العميل	خدمات في المنظومة

02 · الأسس الاستراتيجية

الرؤية والرسالة والقيم المؤسسية

الرؤية Vision

أن نكون المنصة العقارية الاستشارية الأكثر اعتماداً في المنطقة الشرقية والمملكة، والشريك المفضّل لكبار المطورين والصناديق الاستثمارية والجهات السيادية في ابتكار القيمة، وتوفير حلول تسويق وإدارة أصول عقارية نموذجية تتّسم بأعلى معايير الكفاءة والحوكمة.

الرسالة Mission

تمكين الشركاء المؤسسيين والمستثمرين من الاستفادة القصوى من أصولهم العقارية عبر هيكلة استراتيجيات تسويقية وتنفيذية مبتكرة، مدعومة بتحليلات دقيقة للسوق، وإدارة تشغيلية عالية الحرفية تُحقق أعلى معدلات الإشغال والعوائد الاستثمارية المستدامة.

القيم المؤسسية Corporate Core Values

01
الحوكمة والشفافية
أعلى معايير الإفصاح المالي والدوري في التقارير والدراسات.

02
الاحترافية بالبيانات
النهج العلمي في فهم العرض والطلب وتقييم المخاطر.

03
الابتكار التقني
تسخير أدوات PropTech والتسويق الرقمي المتقدم.

04
سرعة التنفيذ
مرونة تقلّل الفترات الزمنية لدورة إغلاق الصفقات.

05
الامتثال والمسؤولية
تطبيق كامل للوائح الهيئة العامة للعقار.

03 · منظومة الحلول

مصفوفة خدمات متكاملة

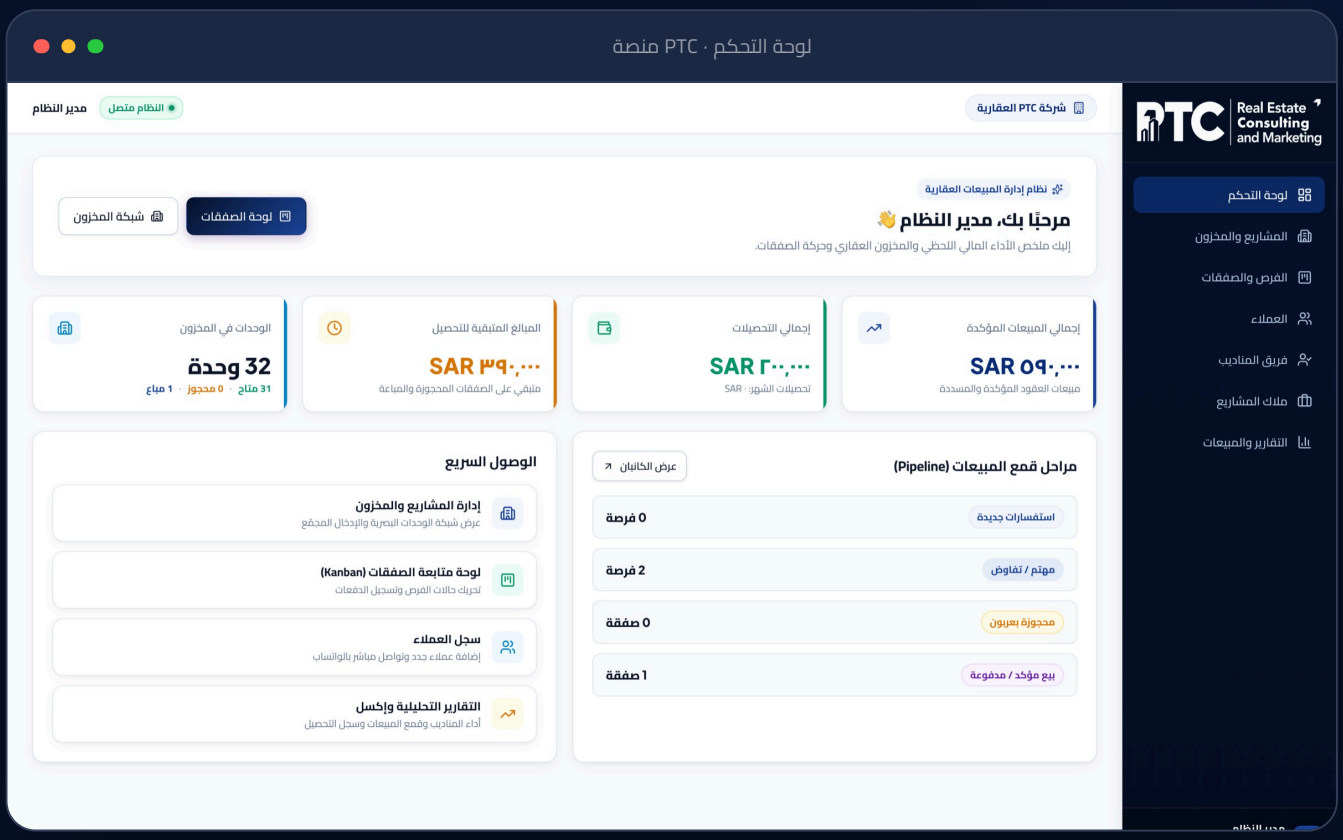
ستّ خدمات استراتيجية صُمّمت خصيصاً لتلبية احتياجات الأصول العقارية الكبرى والمشاريع النوعية — وإلى جانب كل خدمة، القيمة المؤسسية المضافة التي تحقّقها.

الخدمة الاستراتيجية	القيمة المضافة المؤسسية
التسويق والبيع العقاري الاستراتيجي	بناء استراتيجيات خروج وبيع مخصّصة لكل أصل، وإدارة العلاقات مع كبار المشترين (HNWIs)، وتأهيل العملاء لضمان إتمام الصفقات بأعلى قيمة سوقية ممكنة.
هيكلة وتسويق المشاريع التطويرية	صياغة هوية المشاريع الكبرى، وإعداد خطط الإطلاق التكتيكية، وتشغيل وإدارة مراكز مبيعات المشاريع، واستقطاب المستثمرين.
إدارة الأصول والعقارات المتقدمة	تعظيم القيمة التشغيلية للأصول، وتحسين معدلات الإشغال، والتحصيل الفعّال، وإدارة عقود الصيانة والتشغيل للحفاظ على القيمة الرأسمالية.
التسويق الرقمي PropTechg	توظيف أدوات الاستهداف الرقمي الدقيق، وصناعة المحتوى التفاعلي والهندسي، واستغلال تحليل البيانات المتقدمة للوصول للشرائح المستهدفة.
الوساطة والاستشارات الاستثمارية	استشارات هيكلة المحافظ العقارية، وموازنة المخاطر والعوائد، وتحديد فرص اقتناء أو تسييل الأصول الاستراتيجية.
أبحاث ودراسات السوق العقاري	تقارير متخصصة في حركة العرض والطلب، وقياس اتجاهات الأسعار، وتحليل جدوى المنتجات العقارية قبل مراحل التطوير.

03 · المنصة الرقمية

منصة PTC لإدارة وتسويق المشاريع

أداة التشغيل التي ندير بها مشاريع شركائنا — تجمع إدارة المشاريع والتسويق والعملاء والتحليلات في نظام واحد مدعوم بالذكاء الاصطناعي، ويمنح المالك أو مدير الصندوق لوحة متابعة مباشرة لأداء أصوله.



لوحة التحكم

مؤشرات المحفظة والمشاريع والوحدات والعملاء، وخريطة توزيع المشاريع.

إدارة المشاريع

جدول زمني بمراحل التصميم والإنشاء والتشطيبات، ونسب التقدم والميزانيات.

التسويق والحملات

المشاهدات والاستفسارات ومعدل التحويل، وأداء الحملات وتكلفة كل استفسار.

المساعد الذكي

يلخّص الأداء، ويحلّل طلبات العملاء، ويقترح الحملات، وينبّه للمخاطر.

تحليلات المحفظة

إجمالي العائد ونسبة الإشغال وأداء كل أصل، وتوزيع المشاريع على المدن.

04 · إطار العمل

حلول مخصّصة لكل شريحة مؤسسية

01

المطورون العقاريون

Real Estate Developers

- صياغة استراتيجيات التسويق المبكر قبل وأثناء مراحل الإنشاء.
- حلول إدارة المبيعات الميدانية والتفاعلية لرفع معدلات التحويل (Conversion Rates).
- تقارير دورية قياسية تتضمن تحليل الأداء والحملات والمبيعات النقدية والآجلة.

02

المستثمرون والصناديق والبنوك

Institutional Investors & Funds

- ترشيح وتقييم الفرص الاستثمارية بناءً على معدلات IRR والعوائد الجارية.
- دراسات مقارنة للأصول وتحليل القيمة المضافة والنفقات التشغيلية (OpEx).
- إدارة الأملاك بعد الاستحواذ لتخفيض المخاطر وتأمين التدفقات النقدية المستقرة.

03

القطاع الحكومي والسيادي

PIF & Ministry of Housing

- توفير البيانات الموثوقة التي تسهم في رفع مستويات الشفافية في السوق.
- الشراكة في تسويق وإدارة مشاريع التطوير الشامل والمخططات النوعية.
- المواءمة التامة مع مستهدفات برنامج الإسكان وتطوير القطاع العقاري.

05 · المنهجية

منهجية تنفيذ من ست خطوات

لكل خطوة مخرَج محدّد يُعتمد قبل الانتقال إلى ما بعدها.

01

الفحص والتقييم المالي والهندسي

دراسة مقومات الأصل، وتحديد نقاط القوة التنافسية، وحصر الفرص الكامنة لزيادة القيمة.

02

تحليل السوق والشرائح المستهدفة

دراسة مؤشرات الطلب، وتحليل المنافسة، وتحديد القوة الشرائية للشريحة المستهدفة.

03

صياغة المزيج التسويقي

بناء هوية المشروع، وصياغة الرسائل البيعية المؤسسية، وإعداد محتوى العرض الاستثماري.

04

الإطلاق والترويج الموجّه

تفعيل الحملات الرقمية المتقدمة والتواصل المباشر مع شبكة المستثمرين والشركاء المؤسسيين.

05

إدارة عمليات المبيعات والتفاوض

تشغيل فرق البيع المعتمدة، وإدارة المعاينات، ومتابعة المفاوضات لتحقيق أفضل الشروط.

06

الإغلاق والحوكمة والتشغيل

استكمال الشروط النظامية والقانونية للصفقات، وتفعيل نموذج إدارة الأملاك والأصول عند الحاجة.

06 · المزايا التنافسية

الفرق يظهر في التفاصيل

01

خبرة متعمقة بالمنطقة الشرقية والمملكة

فهم دقيق لآليات النمو الحضري والتوجهات الاستثمارية بالخبر والمنطقة الشرقية والرياض.

02

نموذج التركيز على القيمة

تحويل العقار من مجرد أصل ثابت إلى فرصة استثمارية محوكمة وذات عوائد جليّة.

03

تكامل دورة حياة الأصل

منظومة شاملة تبدأ من الاستشارة الأولية وتستمر حتى تسويق وإدارة الأصول.

04

الالتزام بالشفافية والبيانات

الاعتماد الكامل على الحقائق الرقمية والتحليلات للابتعاد عن التقديرات العشوائية.

05

الكفاءة والسرعة التشغيلية

بنى رقمية وقواعد بيانات محدّثة للوصول المباشر إلى صنّاع القرار والمشترين المهتمين.

07 · الحوكمة والامتثال

حوكمة موثّقة وتراخيص معتمدة

تضع PTC العقارية الحوكمة والامتثال للأنظمة واللوائح الرسمية في مقدمة أولوياتها، لضمان حماية حقوق كافة الأطراف وإدارة المخاطر التشغيلية والقانونية بفاعلية.

الامتثال للأنظمة العقارية

ممارسة الأنشطة بموجب التراخيص الصادرة من الهيئة العامة للعقار والجهات المختصة.

سرية وأمان البيانات

الالتزام التام بحماية البيانات المالية والمعلومات الخاصة بالمشاريع والعملاء.

موثوقية الشفافية

التحقق من كافة الوثائق القانونية والملكية قبل إدراج أي أصل عقاري في المنظومة التسويقية.

سجل التراخيص والاعتماد

السجل التجاري CR	7054563643
رخصة فال للوساطة والتسويق Val License	1200049858

08 · سجل الأعمال

مشاريع وصناديق بمئات الملايين

سجل أعمال يعكس قدرة PTC العقارية على التعامل مع المشاريع الكبرى وصناديق الاستثمار المؤسسية.

#	المطور العقاري	مدير الصندوق / الاستثمار	المشروع / الصندوق	القيمة	مساحة الأرض
1	شركة أفياء للتطوير العقاري	شركة بلوم للاستثمار السعودية	تطوير متعدد الاستخدامات — الأحساء	**950,000,000** ريال	224,160 م²
2	محدد استراتيجياً	شركة بلوم للاستثمار السعودية	تطوير بنية تحتية — الرياض (العارض)	وفق النطاق المعتمد	119,746 م²
3	محدد استراتيجياً	شركة بلوم للاستثمار السعودية	تطوير بنية تحتية — جدة (حي الساحل)	وفق النطاق المعتمد	284,864 م²
4	مستثمر خاص	استثمار خاص	مخطط غرب الرياض رقم 316 (31 قطعة)	**مغلق بالكامل**	نطاق مكتمل
5	مستثمر خاص	استثمار خاص	مخطط ملهم 10	**مغلق بالكامل**	نطاق مكتمل

إجمالي مساحات الأراضي في المشاريع أعلاه **628,770 م²**، بشراكات مؤسسية تشمل **شركة بلوم للاستثمار السعودية** و**شركة أفياء للتطوير العقاري**.

شراكتنا مع القطاع المالي على خمسة محاور

تستند شراكتنا مع القطاع المالي والمطورين والجهات السيادية على المحاور التالية.

01

صياغة القصة الاستثمارية

تحويل الأرقام والخصائص الفنية للأصل إلى فرصة استثمارية واضحة ومقنعة لصنّاع القرار.

02

سدّ الفجوة بين المنتج والسوق

توظيف تحليلات العرض والطلب لتوجيه تطوير المنتج العقاري بما يتلاءم مع متطلبات السوق الفعلية.

03

التنفيذ المتكامل لعمليات البيع

إدارة رحلة التسويق والمبيعات والمتابعة وإغلاق الصفقات بأعلى كفاءة زمنية ومالية.

04

استدامة قيمة الأصول

تقديم خدمات تشغيلية بعد التملك لحماية وتنمية التدفقات النقدية للأصول.

05

لوحات قياس الأداء (KPI)

تزويد المالك أو مدير الصندوق بتقارير دورية شفافة تتضمن مؤشرات الإشغال والتحصيل ومراحل البيع.

PTC Real Estate Consulting and Marketing

10 · التواصل الاستراتيجي

لنبدأ الشراكة

ترحّب PTC العقارية ببناء الشراكات الاستراتيجية وتقديم الاستشارات العقارية الأولية لهيكلة وتسويق وإدارة أصولكم العقارية.

المقر

مركز البندرية التجاري — برج B
الدور الثاني، مكتب 211
مدينة الخبر — المنطقة الشرقية

الهاتف

013-8202010

البريد الإلكتروني

info@ptc-re.com

الموقع وحسابات التواصل

app.ptc-re.com
@PTC

© 2026 PTC العقارية. جميع الحقوق محفوظة.

سجل تجاري 7054563643 · ترخيص فال 1200049858