



دورة:
دورة تدريبية في التهويل والإستثمار العقاري

29 يونيو - 3 يوليو 2026
براغ (جمهورية التشيك)

دورة تدريبية في التمويل والإستثمار العقاري

رمز الدورة: FI12416 تاريخ الإنعقاد: 29 يونيو - 3 يوليو 2026 دولة الإنعقاد: براغ (جمهورية التشيك) - رسوم الإشتراك: Euro 6050

المقدمة

تستمر العقارات جذب انتباه الصناديق والبنوك والشركات والمستثمرين الباحثين عن التنوع والمسؤولية المطابقة. ومع ذلك ، فإن الاستثمار والتمويل عبر الحدود يجلب المخاطر والفرص. تم تصميم هذا البرنامج المتقدم كسلسلة من الوحدات التي ستزيد من فهم المتدرب للعملية المعقدة والمتطورة للاستثمار والتمويل العقاري اليوم. بالإضافة إلى تدريس دورة الخبراء ، سيستفيد المتدرب من جو المجموعة ، حيث يكون التواصل وتبادل المعلومات جزءًا مهمًا من الدورة. الهدف الرئيسي للبرنامج هو إعطاء فهم شامل للهيكل التمويلية والاستثمارية الأكثر شعبية ، وكذلك أحدث الأفكار في التقنيات التحليلية ، في سياق سوق رأس المال المتغير. يجب على المتدرب تحليل الأطر الخاصة بقواعد القرارات المتعلقة بالتزامات الإنفاق الرأسمالي الرئيسية في أسواق العقارات الخاصة والعامة ، على مستوى الأصول والمحافظ. سيكون تحديد وتحليل المخاطر جزءًا أساسيًا من البرنامج. يشتمل البرنامج على العديد من التقنيات والأدوات التي يمكن تطبيقها على التعامل مع المشاكل العملية اليومية وحلها.

اهداف البرنامج:

- قياس أداء الممتلكات وتحليلها
- دليل على دورات في أسواق العقارات
- تطوير نماذج التدفق النقدي
- نهج المستثمرين لأنواع مختلفة من الممتلكات العقارية
- الأساسية مقابل الأسواق الناشئة
- تحليل القطاع: مكتب مقابل التجزئة مقابل أوقات الفراغ
- حساب إيفا والدخل المتبقي
- قرارات تمويل الشركات والعقارات
- عقد الإيجار / شراء إعادة التأجير / قرارات إعادة هيكلة منظمة
- عائد الأصول الفردية في سياق المحفظة
- تخصيص الأصول التكتيكية والاستراتيجية
- تأثير الاقتراض وتمويل الديون

الجمهور المستهدف:

هذه الدورة تستهدف الأشخاص الذين لديهم إستراتيجية تطوير عقاري متعددة السنوات أو خبرة مالية / استثمارية. تضع الدورة متدرجًا على منحنى تعليمي حاد ، وبالتالي ستمت تغطية أساسيات كل مادة بسرعة قبل الانتقال إلى مناطق أكثر

تعميقًا. يطلب من المتدربين إحضار الكمبيوتر المحمول الخاص بهم المجهز بـ Excel 2007 أو أعلى ومنفذ USB.

- محللون
- المستثمرين
- الممولين
- المطورون
- المستشارين

المحاور التدريبية للبرنامج:

اليوم الأول:

- أسواق العقارات: عرض الماكرو
- الأسواق والقطاعات
- المتخصصة الأسواق اللوجستية والسكنية ، التجزئة والضيافة
- الأسواق الناشئة وأهمية الشفافية
- دورات الملكية: الفرص والتهديدات. ما الذي تبحث عنه في مراحل مختلفة من الدورة.
- أساسيات التقييم
- ما الذي يجب أن يطلبه الممولون والمستثمرون؟ ما الذي يجب أن يبحثوا عنه؟ أمثلة عملت
- المصطلحات والتقنيات
- طرق تقييم الاستثمار

اليوم الثاني:

- طرق مختلفة لمختلف الأصول والأسواق
- التنظيم والتوجيه
- أنواع الدخل
- كيف تؤثر شروط الإيجار على القيمة؟
- تقطيع الدخل وتحويله إلى رأس مال
- فهم العوائد ومعدلات الحد الأقصى
- أنواع العائد
- تفكيك العائد لجميع المخاطر

- ما هي الدوافع الرئيسية للقيمة؟
- تحليل جدول البيانات: اكتساب الاستثمار
- تطوير وتحليل ومقارنة مختلف أساليب التقييم بما في ذلك رسملة الدخل وتكاليف الاستبدال المستهلكة
- تطبيق وضبط معدلات الحد الأقصى والدخل
- باستخدام أنواع مختلفة من معدلات الحد الأقصى

اليوم الثالث:

- هيكل التدفق النقدي
- كيفية هيكل ، وتجنب الأخطاء الشائعة. نهج المستثمر - مخاوف الممول. عملت الأمثلة والقضايا العملية
- خطط العمل
- دليل التدفق النقدي: الأنماط النموذجية للتدفقات النقدية
- بناء التدفقات النقدية المخصومة: المدخلات والمتغيرات والمخرجات الرئيسية
- إسقاط الإيجارات والنفقات التشغيلية ومعدلات الحد الأقصى
- عقد الإيجار
- صافي دخل التشغيل: تقييم لكل عنصر على كل بند من إجمالي الدخل إلى صافي الدخل
- تأثير الإهلاك والتقاعد

اليوم الرابع:

- استخدام النفقات الرأسمالية
- المخرج: متى ، لماذا ، كيف؟
- والتشخيصات النسبة تحليل: NPV و IRR
- حل سقف السعر لدفع سعر البيع المستهدف
- تحليل جدول البيانات: نموذج التدفق النقدي للاستثمار
- تحديد التدفق النقدي الديناميكي.
- تشكيل صفقة الاستثمار الأساسية قبل التمويل
- الاستثمار ومزايا اليقين عدم تقييم. والخروج الدخل نسب ، NPV ، IRR

اليوم الخامس:

- تحديد معدل العائد المستهدف. ما هو معدل الخصم المناسب؟

- ما الذي سيظهر أيضًا إذا كانت الصفقة جيدة؟
- النظر في المزايا والقيود المحتملة للمشروع
- 'ماذا لو' اختبار وإضافة تحليل الحساسية
- تحديد مصادر المنتجات وإدارة الأصول
- من المصادر إلى الإغلاق
- العناية الواجبة: تحديد 'الأعلام الحمراء' المحتملة
- تقنيات إدارة الأصول
- إضافة وتعزيز القيمة
- استراتيجيات التأجير
- دراسة حالة: الاستحواذ