HOUSING MARKET CRM

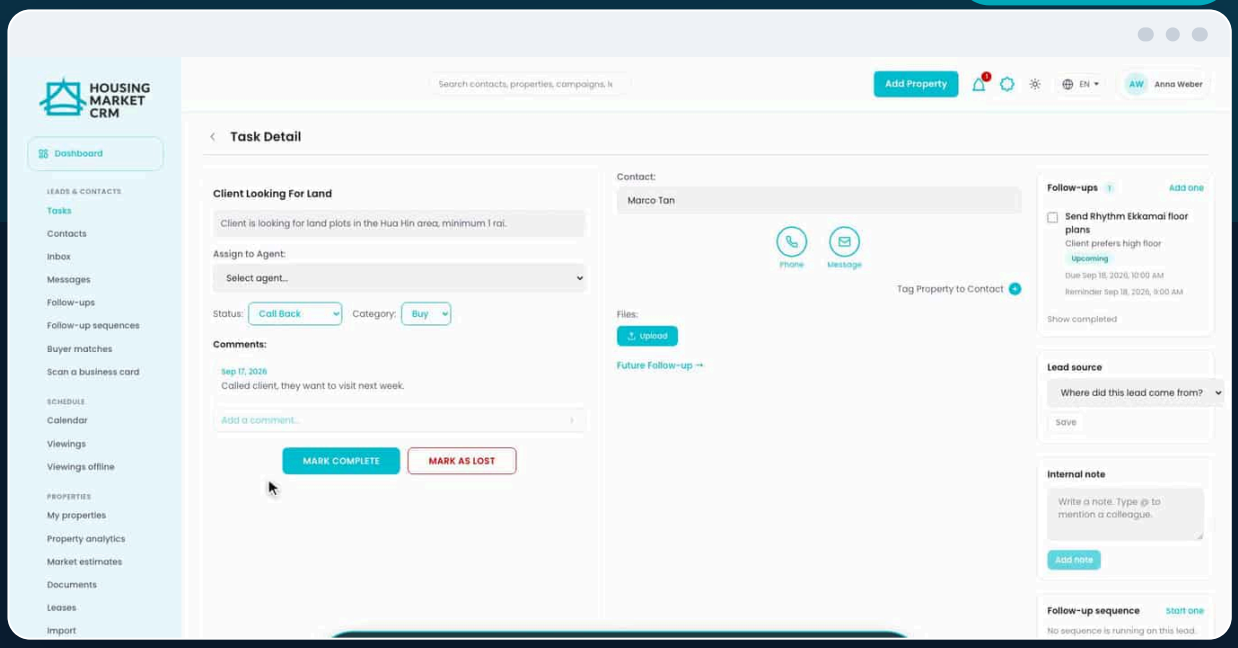
HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM

الدليل

موجه إلى الوكلاء العقاريين ومديري المكاتب والمطورين العقاريين ومسؤولي النظام

طبعة نوفمبر 2026



HOUSING MARKET GROUP

أحد منتجات Housing Market Group · housingmarketcrm.com

المحتويات

دليل Housing Market CRM · طبعة نوفمبر 2026

الجزء 1	**البدء**		**6**
1	إنشاء حسابك	جميع الخطط	7
2	عندما يكون لبريدك الإلكتروني حساب بالفعل	جميع الخطط	14
3	تسجيل الدخول	جميع الخطط	22
4	إعادة تعيين كلمة المرور	جميع الخطط	27
5	لوحة التحكم	جميع الخطط	33
6	تحديث ملفك الشخصي	جميع الخطط	40
7	تغيير اللغة	جميع الخطط	48
8	البحث في كل شيء	جميع الخطط	52
الجزء 2	**العملاء المحتملون وجهات الاتصال**		**56**
9	لوحة العملاء المحتملين	جميع الخطط	57
10	إضافة عميل محتمل يدويا	جميع الخطط	64
11	العمل على عميل محتمل	جميع الخطط	70
12	ربط عميل محتمل بعقار	جميع الخطط	77
13	الرد على عميل محتمل	جميع الخطط	81
14	الاطلاع على المشترين المهتمين	جميع الخطط	87
15	تقييم العملاء المحتملين	Business وPro	92
16	المطابقة العكسية	Business وPro	96
17	تسلسلات المتابعة	Business وPro	102
18	الحفاظ على تفاعل العملاء المحتملين الفاترين	Business وPro	107
19	شراء عميل محتمل للبيع	جميع الخطط	113
20	إضافة جهة اتصال	جميع الخطط	119
21	استيراد جهات الاتصال	جميع الخطط	126
22	مسح بطاقة عمل	Business وPro	132

23	الخط الزمني لجهة الاتصال	جميع الخطط	138
24	دمج جهات الاتصال المكررة	جميع الخطط	142

الجزء 3 العقارات والإعلانات **148**

25	إدارة عقاراتك	جميع الخطط	149
26	إضافة عقار	جميع الخطط	155
27	نشر عقار على البوابة	جميع الخطط	163
28	إعلاناتك على البوابة	جميع الخطط	169
29	أرشفة عقار واستعادته	جميع الخطط	176
30	إحصاءات العقار	جميع الخطط	185
31	تحميل العقارات بشكل جماعي	إضافة مدفوعة	191
32	كاتب الإعلانات بالذكاء الاصطناعي	Business وPro	197
33	تعزيز إعلان	جميع الخطط	202
34	تقارير تقدير السوق	Business	209

الجزء 4 التواصل والجدولة **215**

35	الرسائل	جميع الخطط	216
36	WhatsApp من صفحة جهة الاتصال	Business وPro	222
37	قوالب WhatsApp	Business وPro	227
38	إرسال بريد إلكتروني جماعي	Business وPro	232
39	مركز الإشعارات	جميع الخطط	238
40	إشعارات البريد الإلكتروني	جميع الخطط	242
41	التقويم	جميع الخطط	246
42	ربط تقويمك	Business وPro	251
43	جدولة المعاينات	جميع الخطط	256
44	المعاينات دون اتصال	جميع الخطط	262
45	إضافة جهات اتصال إلى قائمتك البريدية	Business وPro	268
46	كيف يحمي نظام CRM تسويقك عبر البريد الإلكتروني	Business وPro	280

الجزء 5	AI Autopilot (إضافة)	288
47	بدء استخدام AI Autopilot إضافة AI Autopilot	289
48	إعداد AI Autopilot إضافة AI Autopilot	294
49	الموافقة على ردود AI Autopilot إضافة AI Autopilot	302
50	ما يعرفه AI Autopilot عن العميل المحتمل إضافة AI Autopilot	308
51	التسليم والملخص الصباحي إضافة AI Autopilot	313
الجزء 6	Housing Market Social (إضافة)	318
52	مشاركة إعلان عقار على وسائل التواصل الاجتماعي إضافة Housing Market Social	319
الجزء 7	الصفقات والمستندات والتقارير	332
53	تتبع العمولات Business	333
54	تقارير مسار الصفقات Business وPro	340
55	مستندات العملاء جميع الخطط	346
56	سجل الامتثال جميع الخطط	352
57	تذكيرات عقود الإيجار Business وPro	358
58	بوابة العميل Business	364
59	ملفك التعريفي والتقييمات جميع الخطط	370
الجزء 8	المطورون العقاريون والمشاريع الجديدة	376
60	إنشاء مشروع مطور خطة المطورين	377
الجزء 9	إدارة العقارات	384
61	إدارة المنازل المؤجرة Business وPro	385
62	تتبع الإيجار Business وPro	392
63	تسجيل عقد إيجار Business وPro	397
64	طلبات الصيانة Business وPro	402
65	فحص المستأجر Business وPro	407
66	كشوف حساب المالك Business وPro	413
67	تذكير مستأجر بالإيجار Business وPro	420

68	إرسال أمر عمل إلى مقاول	Business وPro	426

الجزء 10 فريقك **433**

69	إضافة عضو إلى الفريق	Business	434
70	تعيين أدوار الفريق	Business	440
71	إسناد عميل محتمل إلى وكيل عقاري	Business	445
72	توجيه العملاء المحتملين	Business	449
73	لوحة صدارة الفريق	Business	455
74	سجل التدقيق	Business	459
75	المستخدمون الإضافيون	Business	463

الجزء 11 الخطط والفوترة **471**

76	اختيار خطة	جميع الخطط	472
77	ترقية خطتك	جميع الخطط	477
78	تحديث بيانات الفوترة	جميع الخطط	483
79	إحالة وكيل عقاري	جميع الخطط	489

الجزء 12 التكاملات **495**

80	الإعلان عبر Housing Market Ads	جميع الخطط	496
81	مفاتيح API وخطافات الويب	Business	504

الجزء 1

البدء

1 إنشاء حسابك

2 عندما يكون لبريدك الإلكتروني حساب بالفعل

3 تسجيل الدخول

4 إعادة تعيين كلمة المرور

5 لوحة التحكم

6 تحديث ملفك الشخصي

7 تغيير اللغة

8 البحث في كل شيء

1 الفصل 1

إنشاء حسابك

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

اختر «أنشئ حسابًا مجانيًا»، واملأ اسمك وبريدك الإلكتروني وكلمة المرور ودولتك، ثم انقر الرابط في رسالة التحقق. لا يوجد رمز لكتابته. والحساب هو أيضًا حسابك كوكيل عقاري على بوابة تلك الدولة.

- افتح https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup، أو اختر «التسجيل» في housingmarketcrm.com.
- أدخل «الاسم الأول» و«اسم العائلة» و«البريد الإلكتروني» و«كلمة المرور» (ثمانية أحرف على الأقل) و«الدولة» التي تعمل فيها.
- اختر «إنشاء الحساب».
- تحقق من بريدك الإلكتروني وانقر رابط التحقق. لا يوجد رمز لكتابته. يعمل الرابط في رسالة CRM لمدة 7 أيام.
- سجّل الدخول بعنوان بريدك الإلكتروني وكلمة المرور.

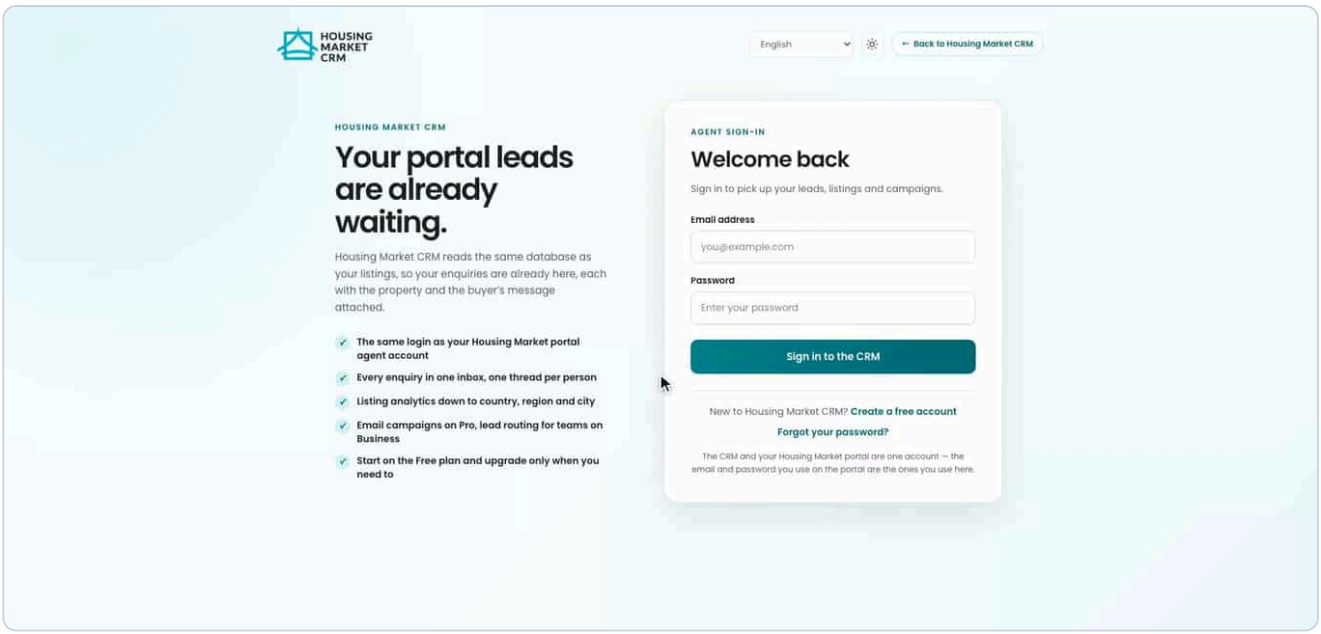
يُنشأ الحساب كحساب وكيل عقاري على بوابة Housing Market للدولة التي اخترتها، لذا فإن البريد الإلكتروني وكلمة المرور نفسيهما يتيحان لك تسجيل الدخول هناك أيضًا. يبدأ على باقة Free، دون بطاقة.

إلى أن تنقر الرابط يمكنك تسجيل الدخول، لكن لا يمكنك استخدام CRM: يطلب منك شريط تنبيه تأكيد عنوان بريدك الإلكتروني. إذا لم تصل الرسالة، فتحقق من مجلد الرسائل غير المرغوب فيها، ثم اختر «إعادة إرسال رسالة التحقق» في شاشة التأكيد أو في صفحة تسجيل الدخول، أو «أرسل لي رسالة تحقق جديدة» في الشريط. إذا كتبت العنوان خطأً، فاختر «عنوان خاطئ؟ تغيير عنوان بريدي الإلكتروني» في الشريط. لا يمكن إعادة استخدام عنوان بريد إلكتروني يعود بالفعل إلى حساب على أي بوابة من بوابات Housing Market Group — سجّل الدخول بذلك الحساب بدلًا من ذلك.

من مركز المساعدة: **كيف أُنشئ حسابًا في Housing Market CRM؟**

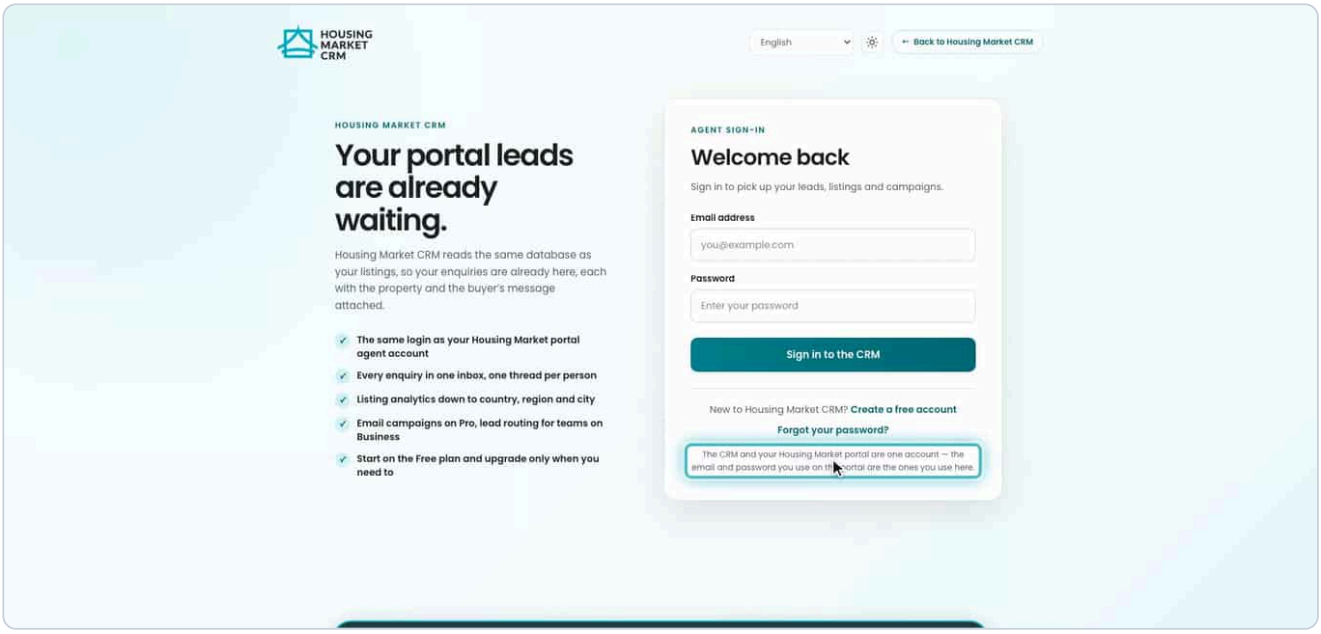
خطوة بخطوة

1 انتقل إلى dashboard.housingmarketcrm.com.



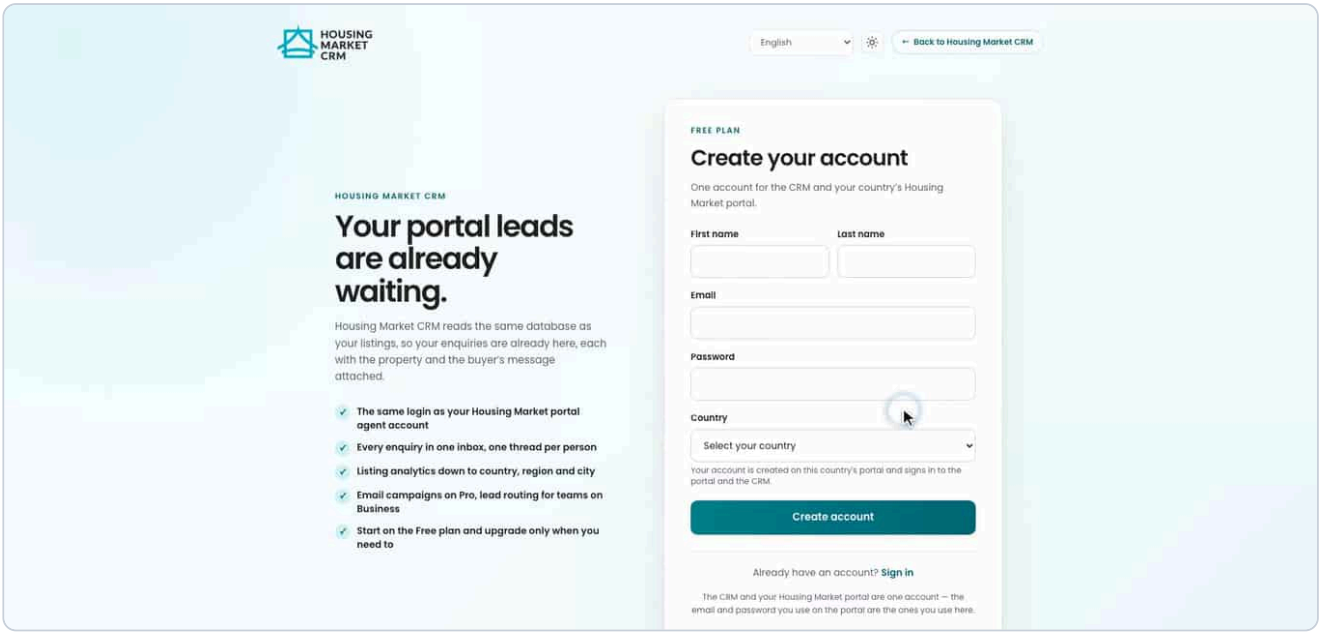
الشكل 1.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 وكيل عقاري في البوابة؟ بيانات دخول البوابة تعمل هنا — دون تسجيل جديد.



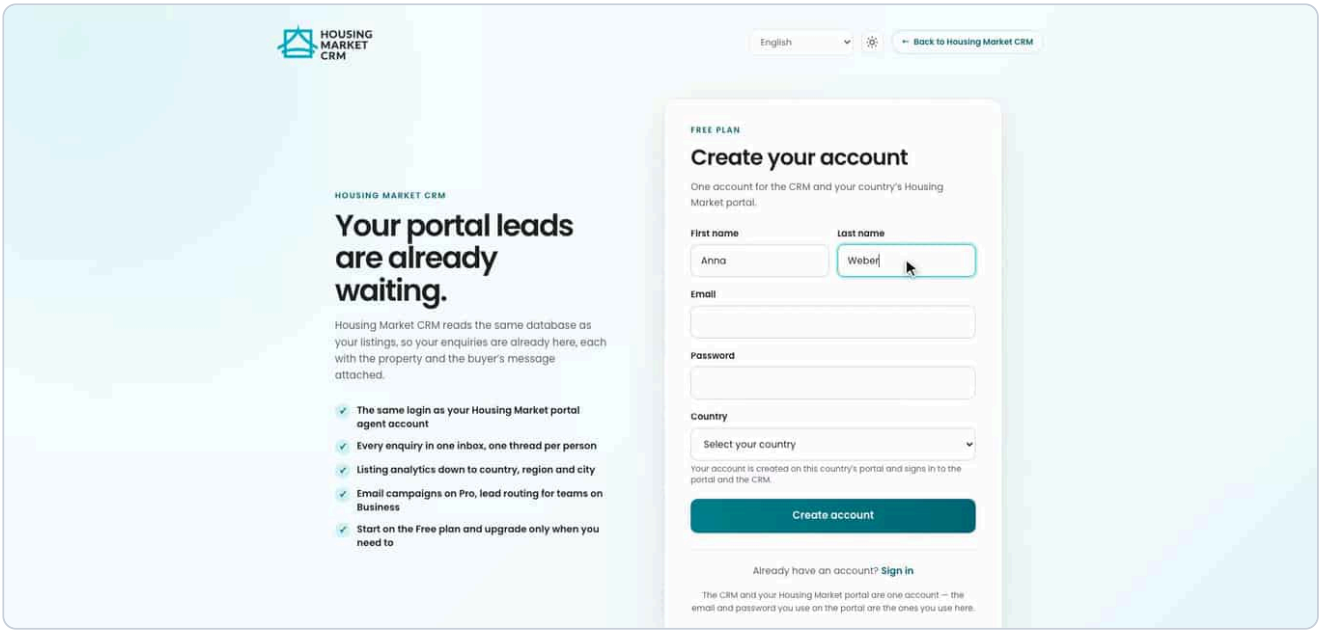
الشكل 1.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 بخلاف ذلك، انقر Create a free account (إنشاء حساب مجاني).



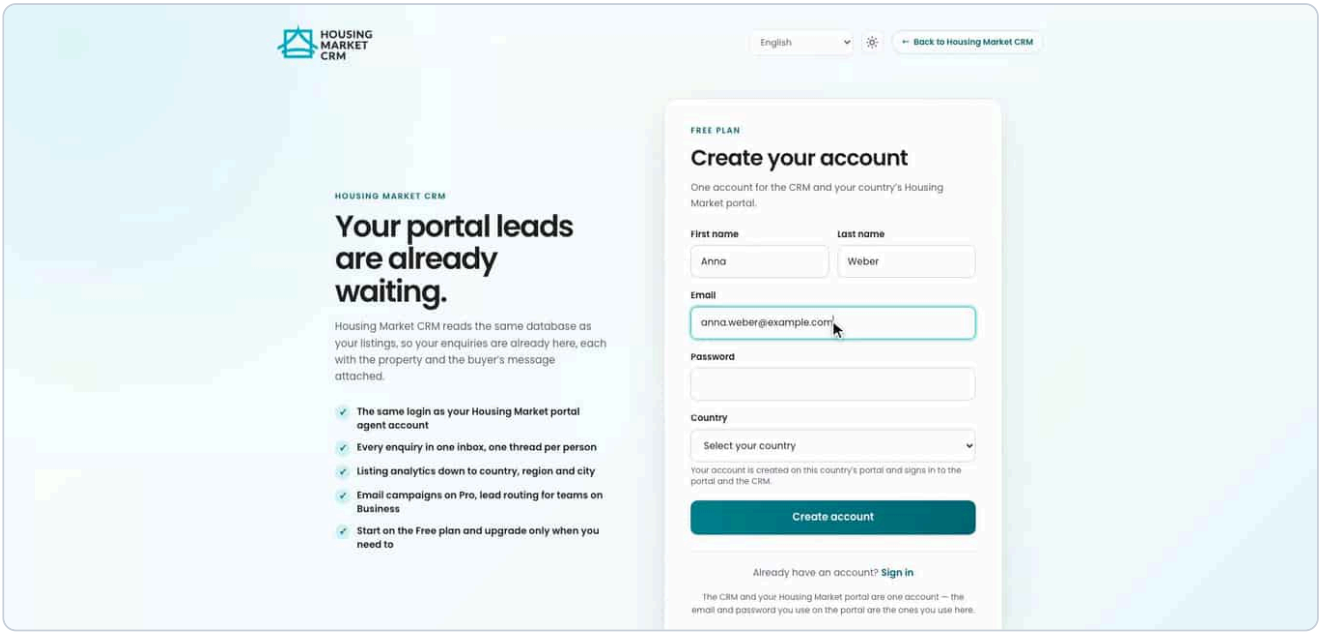
الشكل 1.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 أدخل اسمك الأول واسم عائلتك.



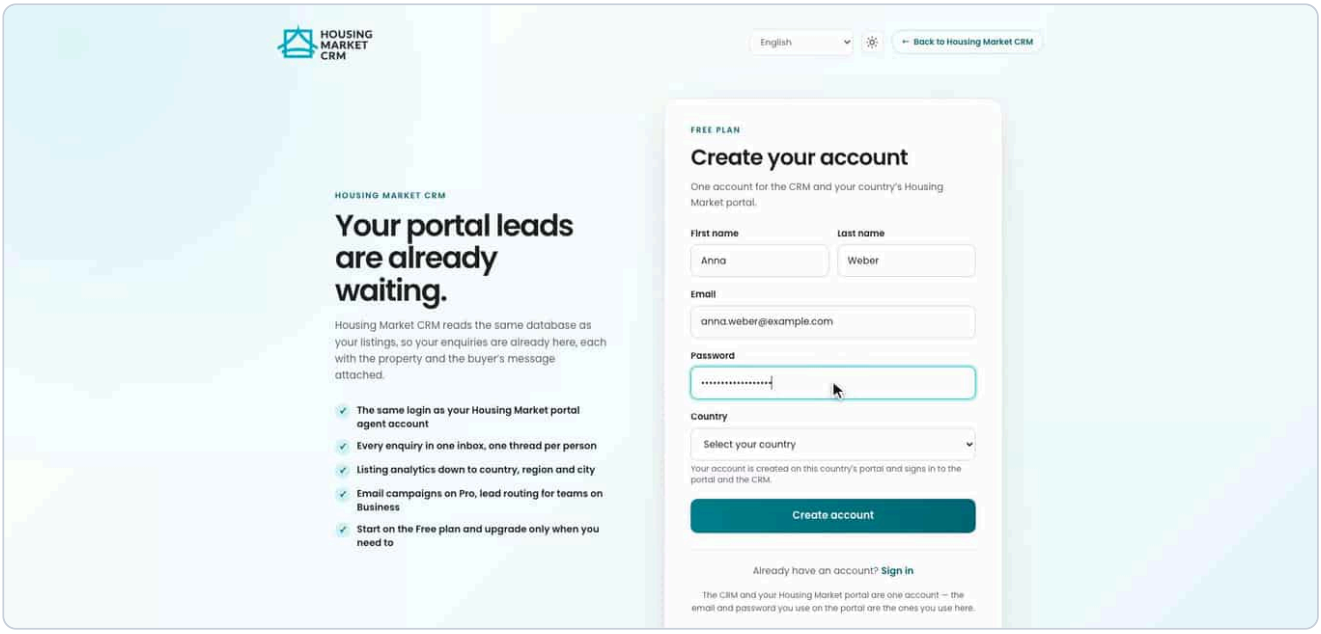
الشكل 1.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 أدخل عنوان بريدك الإلكتروني.



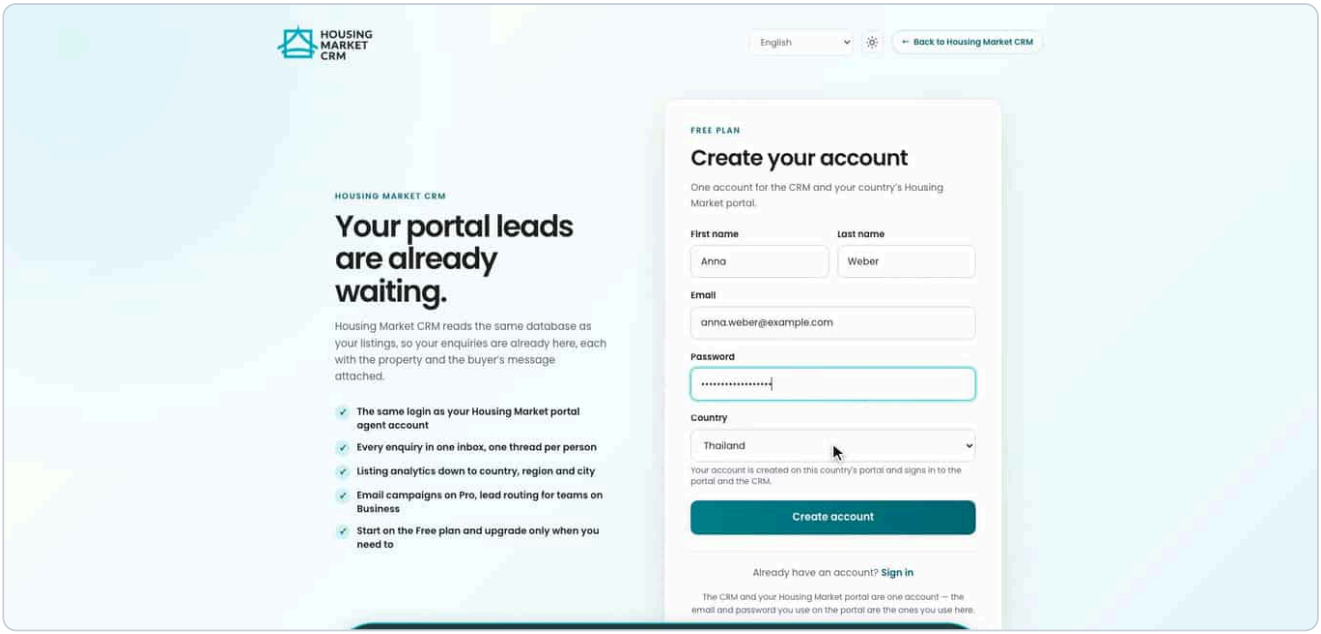
الشكل 1.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 اختر كلمة مرور.



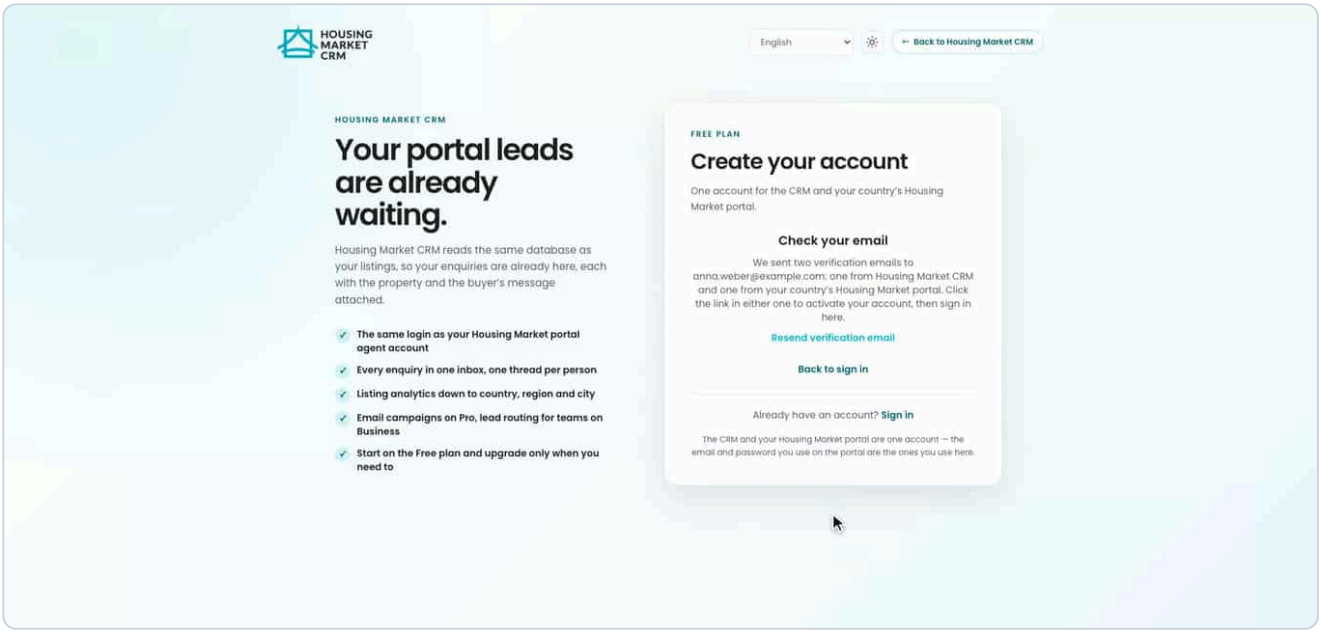
الشكل 1.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 حدّد دولتك — البوابة التي ينتمي إليها حسابك.



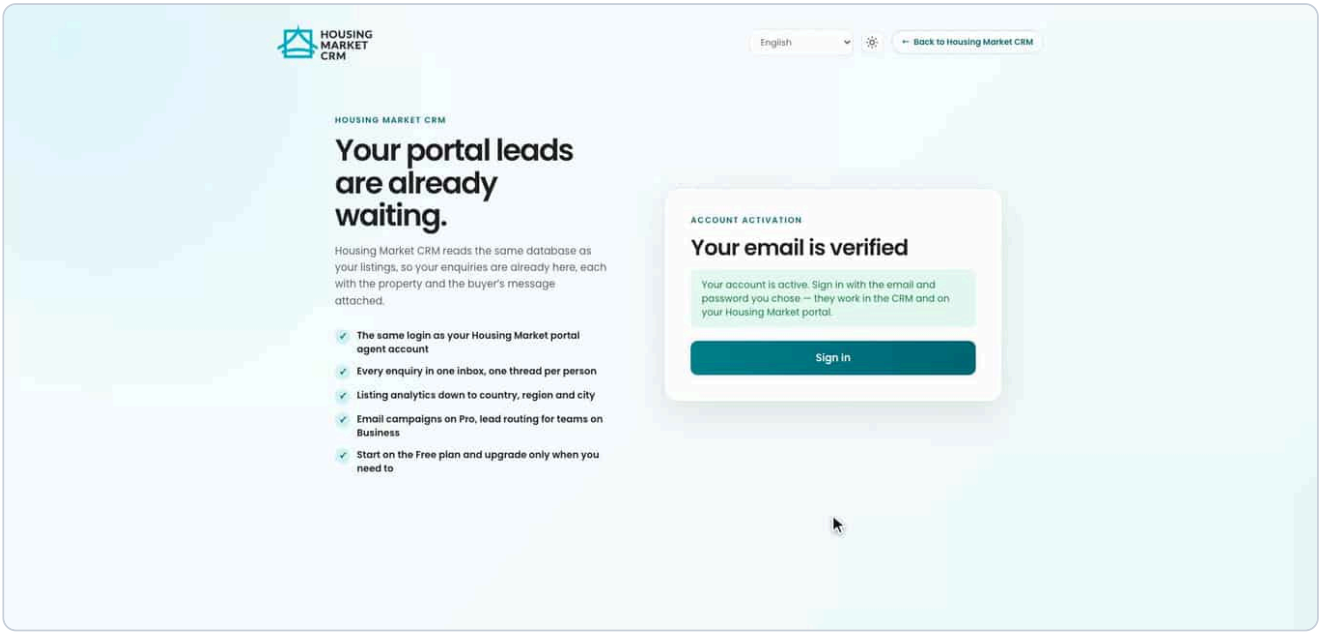
الشكل 1.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 انقر Create account (إنشاء الحساب).



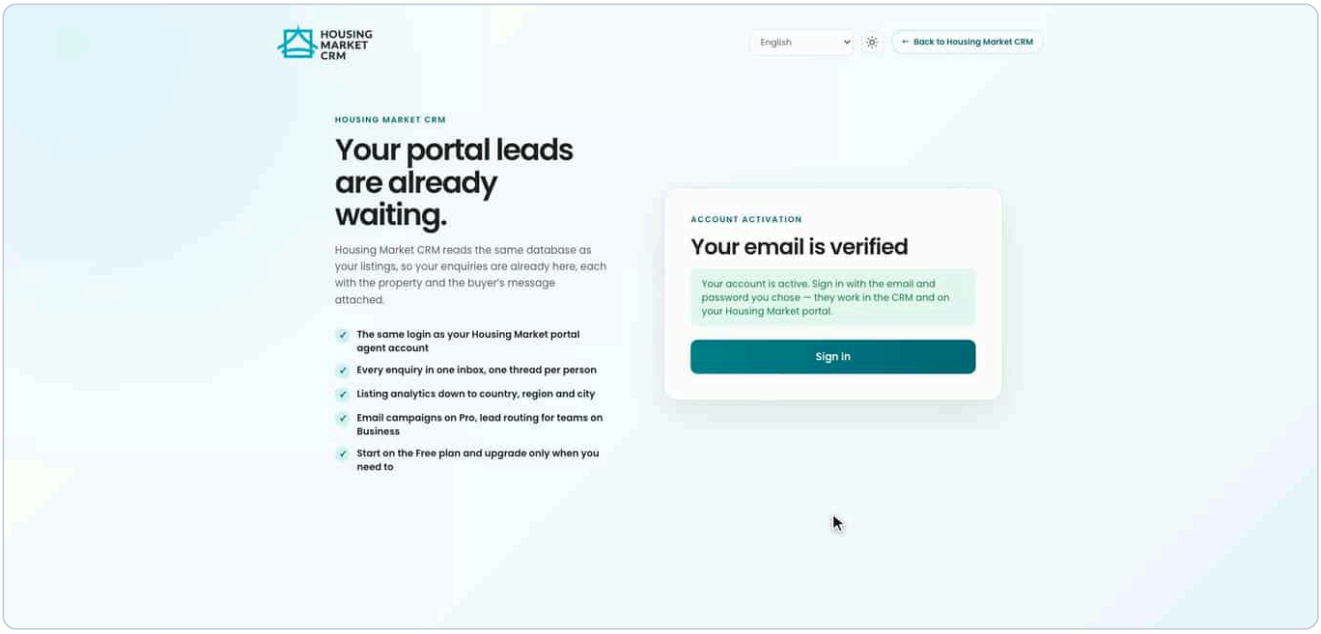
الشكل 1.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 تفقّد بريدك: نرسل رسالتَي تحقّق.



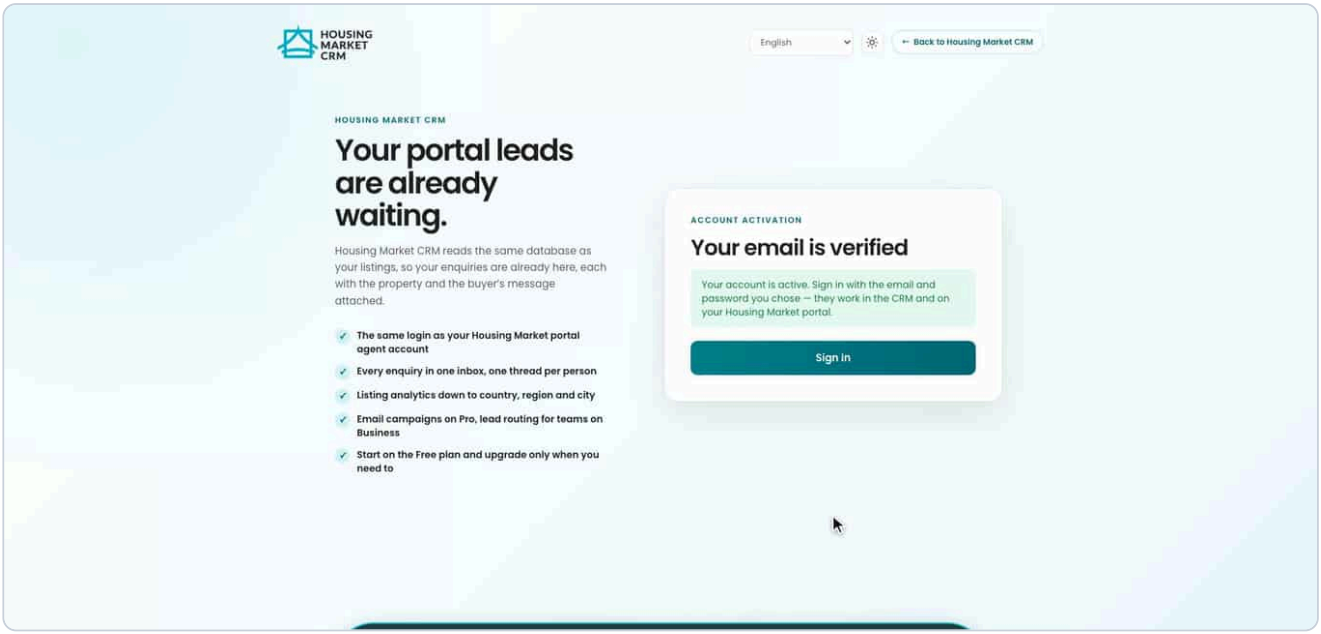
الشكل 1.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 انقر الرابط في أي من الرسالتين للتحقّق من عنوانك.



الشكل 1.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

11 تم التحقّق من بريدك. سجّل الدخول الآن بحسابك الجديد.



الشكل 1.11 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

لا. حساب واحد يعمل للنظام وللبوابة. إن كان لديك حساب وكيل على إحدى بوابات Housing Market Group، فسجّل الدخول به.

مركز المساعدة: هل أحتاج إلى حساب منفصل للنظام؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل Housing Market CRM مجاني؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/is-housing-market-crm-free
كيف أبدأ استخدام Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 الفصل 2

عندما يكون لبريدك الإلكتروني حساب بالفعل

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

لا. حساب واحد يعمل للنظام وللبوابة. إن كان لديك حساب وكيل على إحدى بوابات Housing Market Group، فسجّل الدخول به.

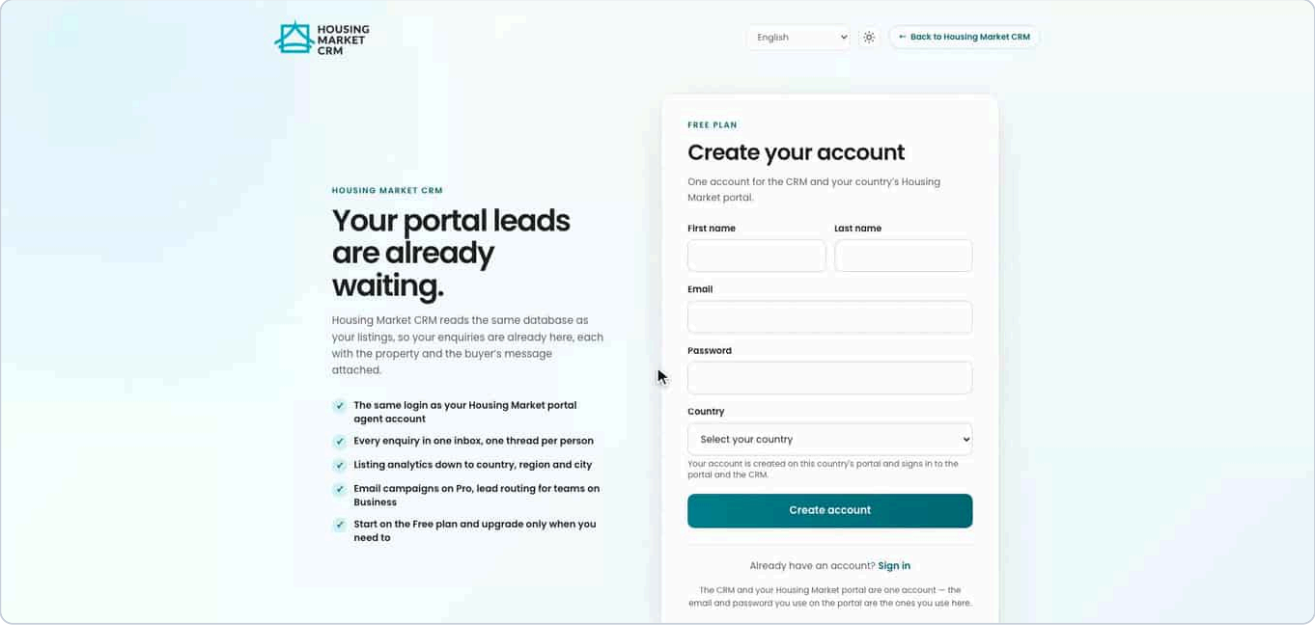
يستخدم النظام والبوابات حساب الوكيل نفسه، فلا توجد كلمة مرور ثانية تحفظها ولا شيء يحتاج إلى ربط بينهما.

إن كان لديك حساب وكيل على إحدى البوابات، فسجّل الدخول إلى النظام بالبريد الإلكتروني وكلمة المرور نفسيهما. وإن لم يكن لديك، فأنشئ حسابًا مجانيًا في النظام، وسيُنشئ في الوقت نفسه حساب الوكيل الخاص بك على بوابة البلد الذي تختاره. راجع «كيف أنشئ حسابًا في Housing Market CRM؟».

من مركز المساعدة: **هل أحتاج إلى حساب منفصل للنظام؟**

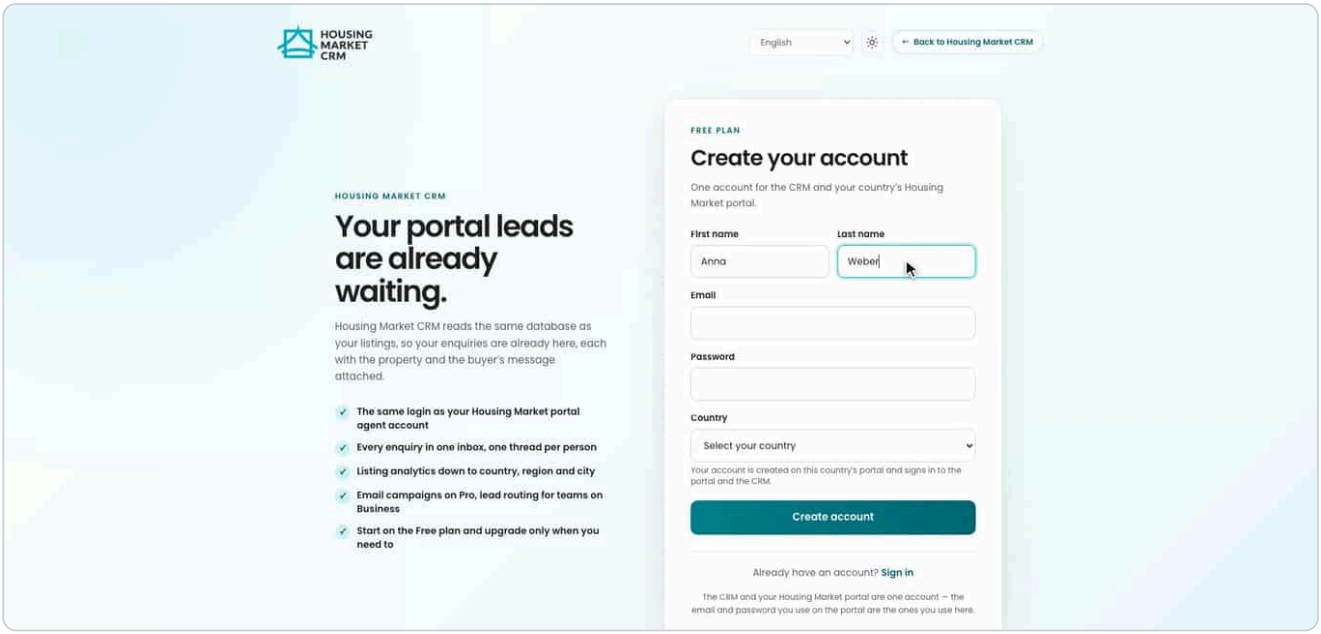
خطوة بخطوة

1 في صفحة «إنشاء حسابك»، املأ بياناتك.



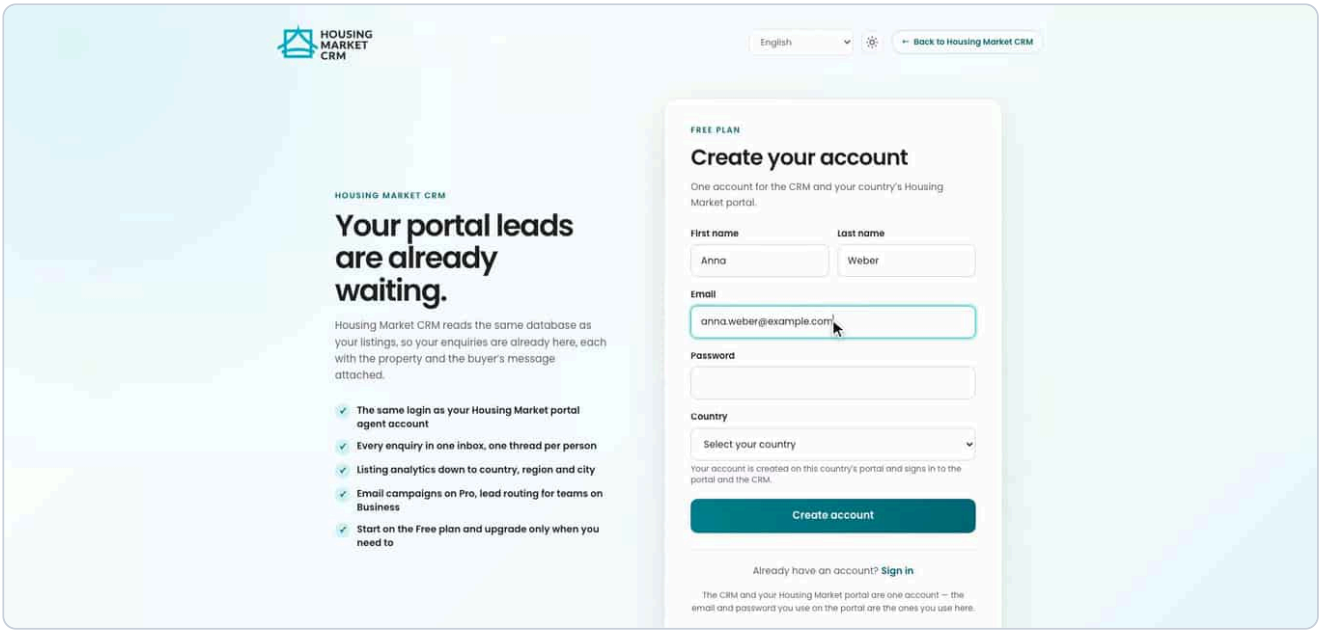
الشكل 2.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 اسمك الأول واسم عائلتك.



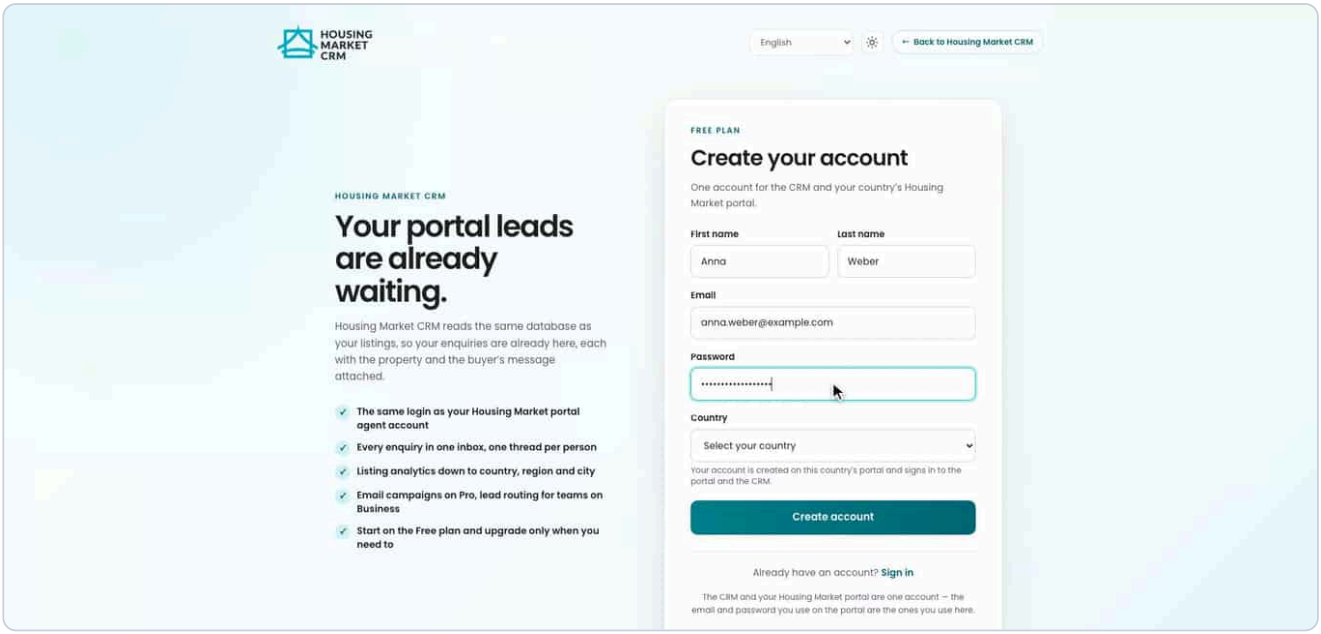
الشكل 2.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 البريد الإلكتروني الذي تعمل به بالفعل.



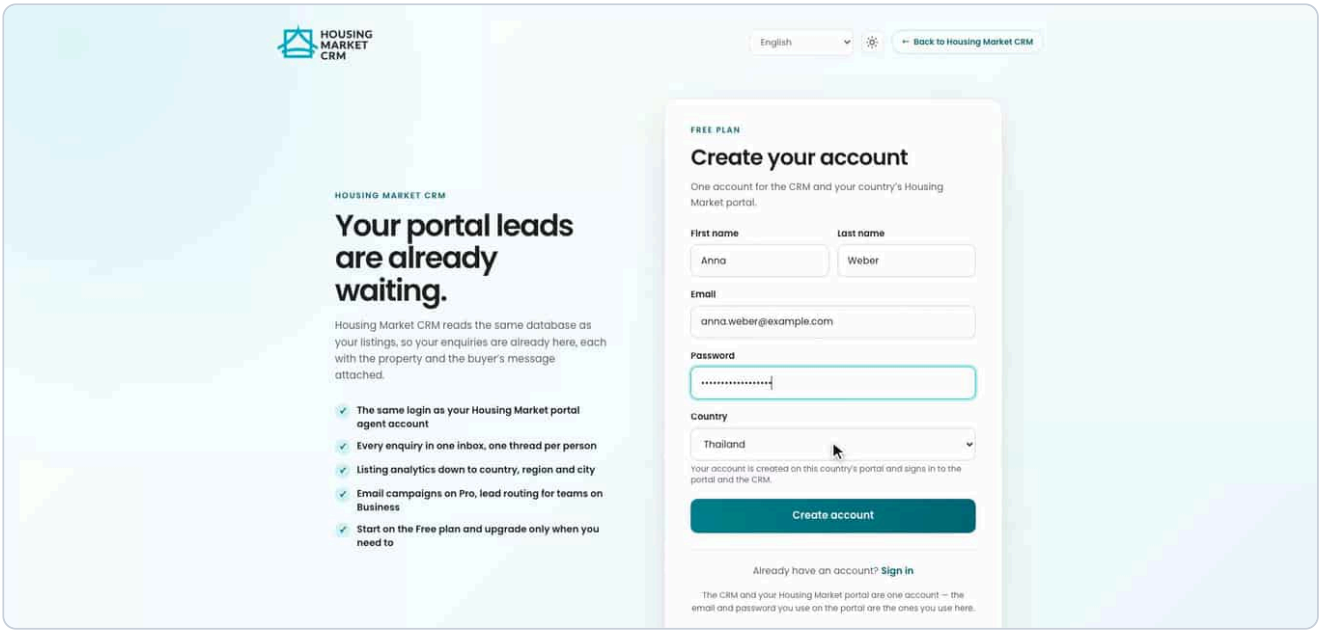
الشكل 2.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 كلمة مرور.



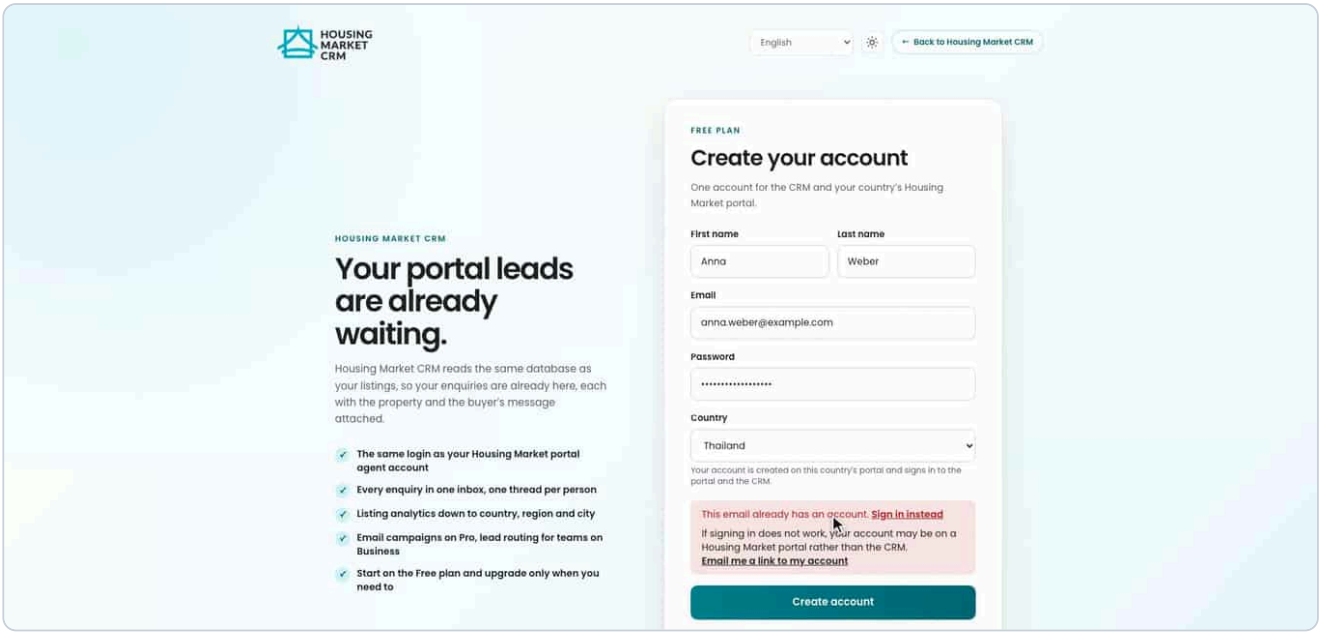
الشكل 2.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 ثم بلدك.



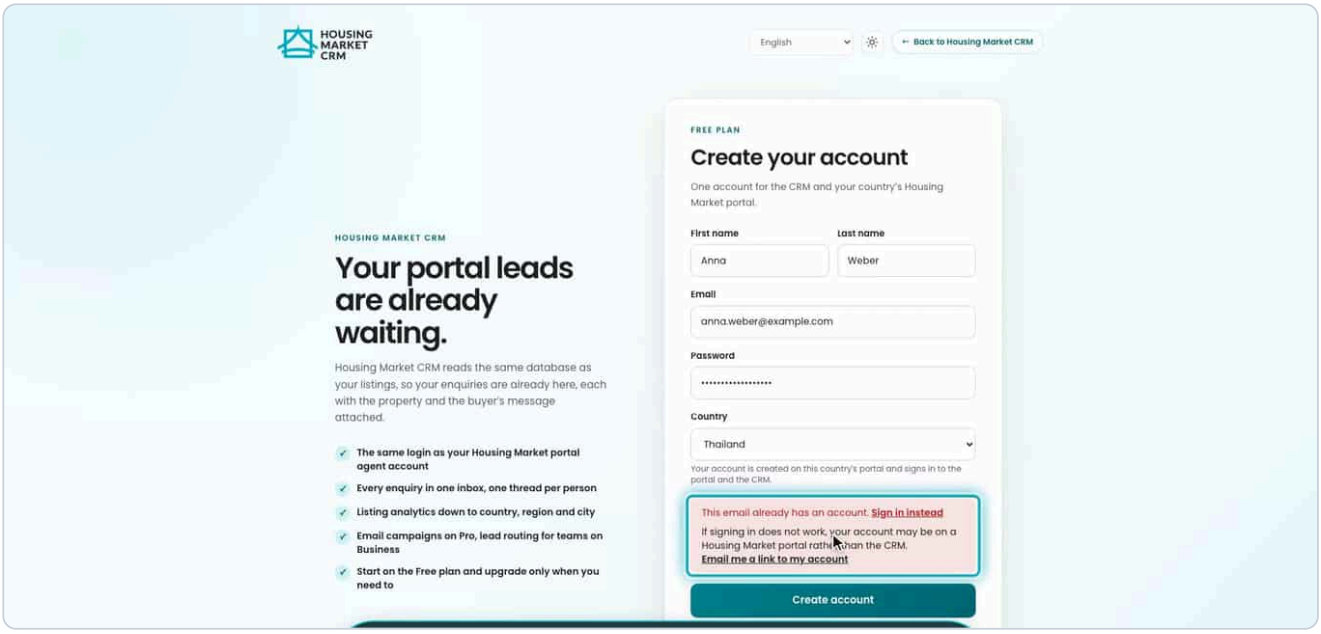
الشكل 2.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 انقر Create account (إنشاء الحساب).



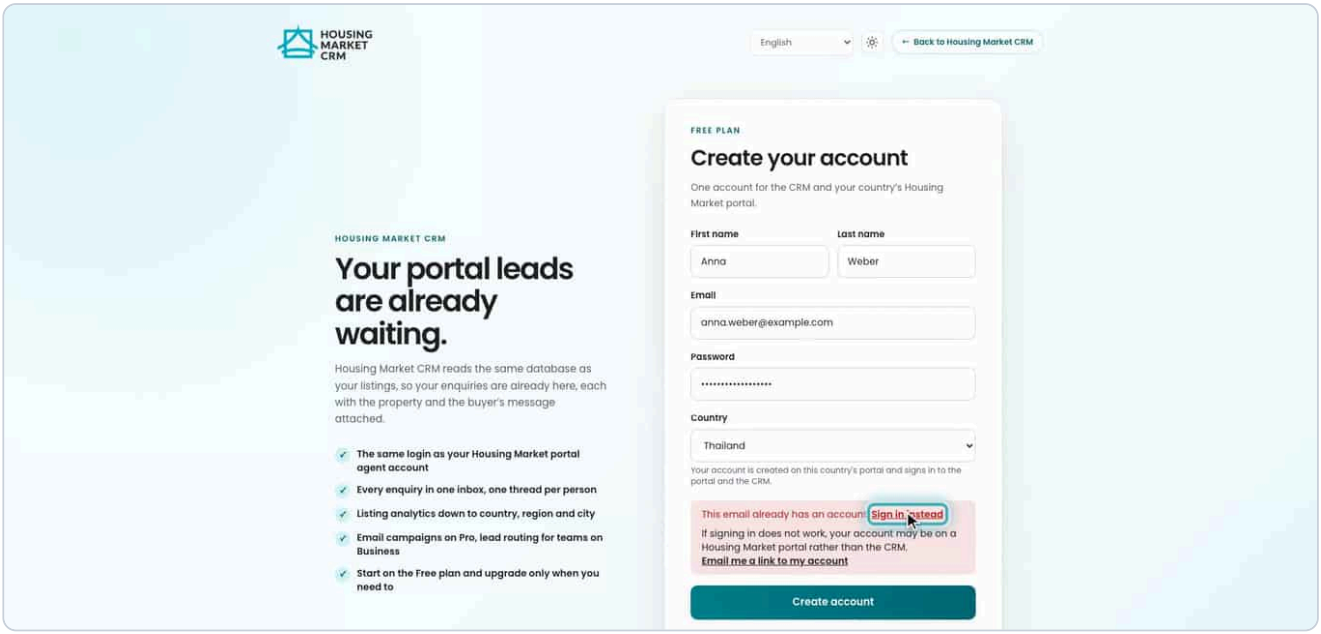
الشكل 2.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 لا حساب ثانٍ: لهذا البريد حساب بالفعل.



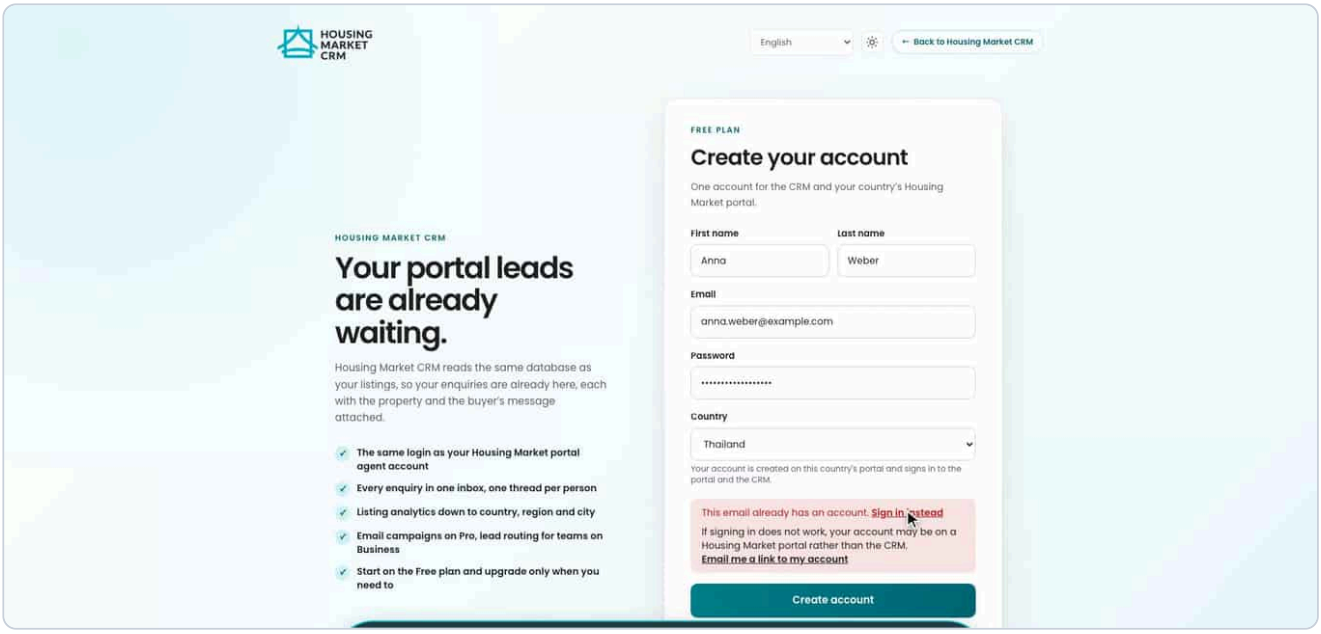
الشكل 2.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 «تسجيل الدخول بدلاً من ذلك» ينقلك إلى صفحة تسجيل الدخول.



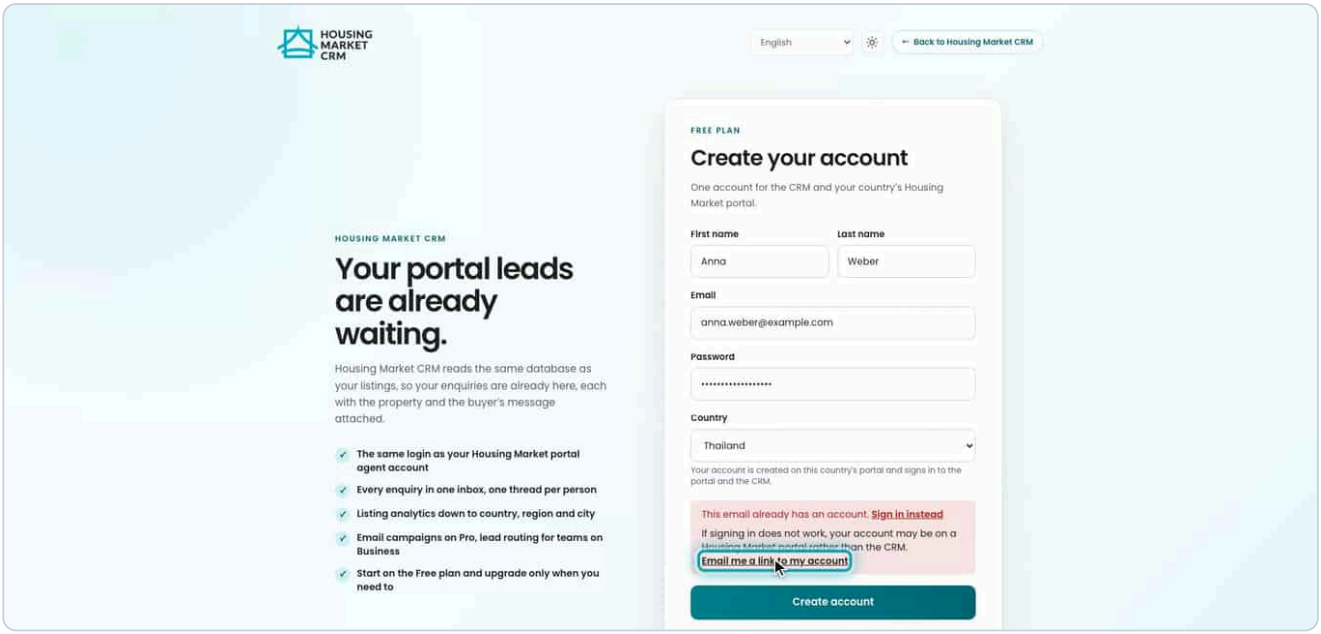
الشكل 2.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

9 بريد إلكتروني واحد يعني حساباً واحداً في كل منتجات Housing Market.



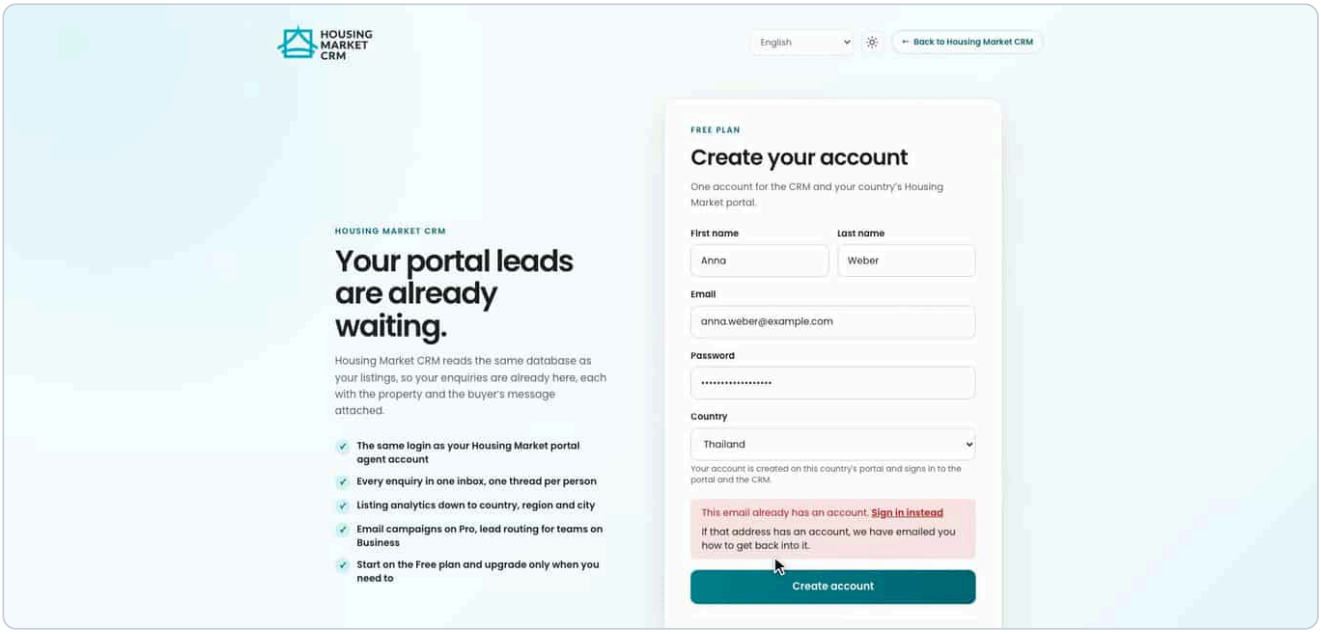
الشكل 2.9 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

10 قد يكون حسابك على بوابة لا على CRM.



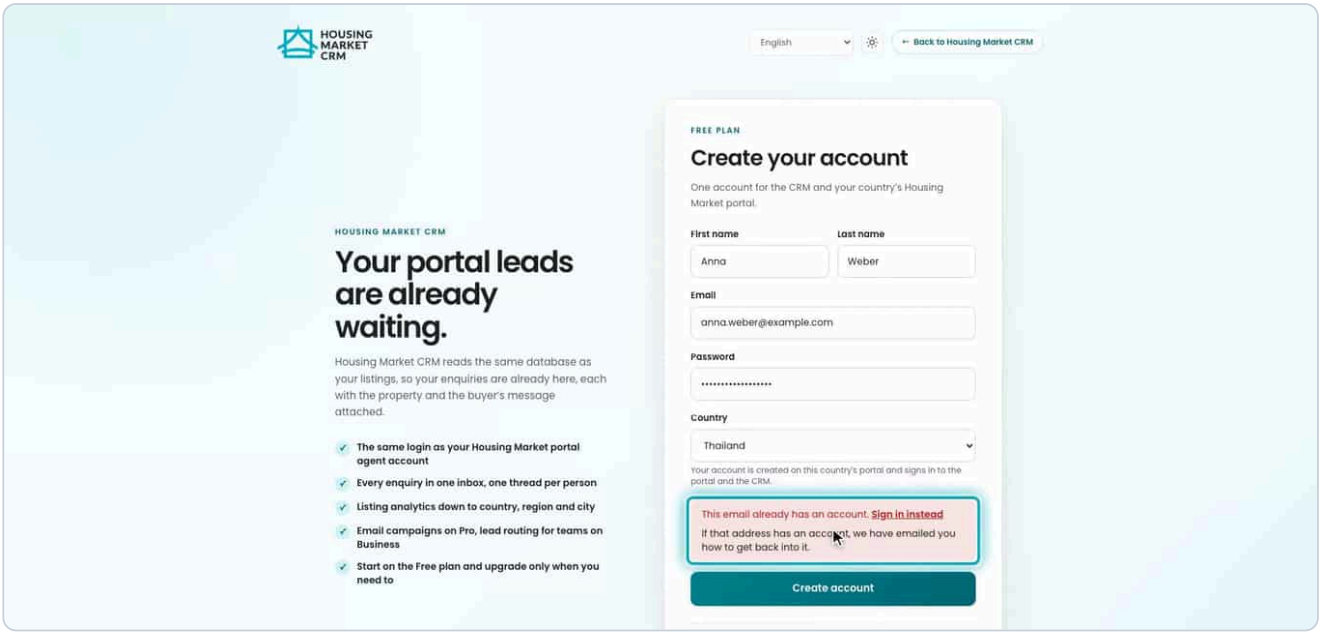
الشكل 2.10 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

11 انقر «أرسل لي رابطاً إلى حسابي بالبريد الإلكتروني».



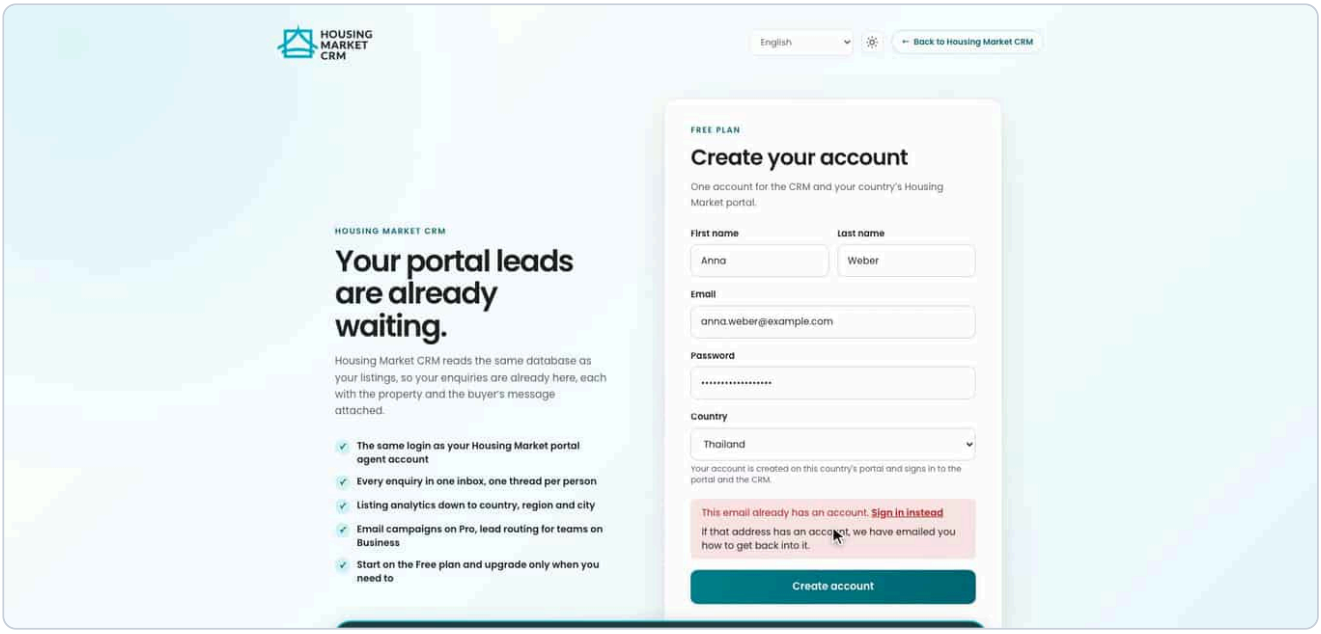
الشكل 2.11 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

12 تحقّق من بريدك لتجد طريقة العودة.



الشكل 2.12 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

13 الصيغة لا تكشف أبداً إن كان البريد مسجَّلاً — وهذا مقصود.



الشكل 2.13 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

نصيحة

اختر «هل نسيت كلمة المرور؟» في صفحة تسجيل الدخول، وأدخل عنوان بريدك الإلكتروني واستخدم الرابط الذي نرسله إليك. تعمل كلمة المرور الجديدة في CRM وعلى بوابتك.

مركز المساعدة: كيف أعيد تعيين كلمة مرور Housing Market CRM؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أُنشئ حسابًا في Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
كيف أسجّل الدخول إلى Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 الفصل 3

تسجيل الدخول

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

انتقل إلى dashboard.housingmarketcrm.com/login، وأدخل عنوان البريد الإلكتروني وكلمة المرور الخاصين بحسابك كوكيل عقاري في Housing Market Group، ثم اختر «تسجيل الدخول إلى CRM».

- افتح https://dashboard.housingmarketcrm.com/login، أو اختر «تسجيل الدخول» في housingmarketcrm.com.
- أدخل «عنوان البريد الإلكتروني» و«كلمة المرور».
- اختر «تسجيل الدخول إلى CRM».

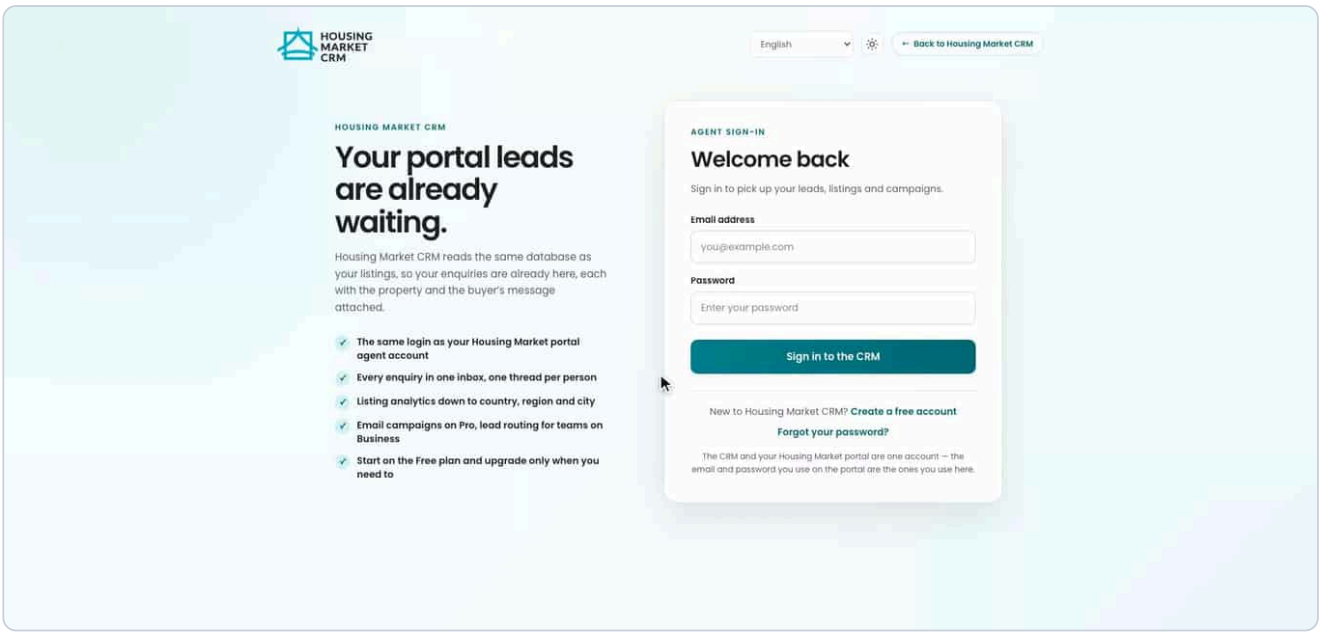
هو الحساب نفسه الذي تستخدمه كوكيل عقاري على البوابة، لذا تعمل البيانات نفسها في المكانين. قائمة اللغة ومفتاح الوضع الفاتح والداكن في أعلى الصفحة.

- إذا ظهرت لك رسالة «البريد الإلكتروني أو كلمة المرور غير صحيحة»، فتحقق من الاثنين وحاول مرة أخرى، أو أعد تعيين كلمة المرور.
- إذا لم يُؤكَّد عنوان بريدك الإلكتروني بعد، فلا يزال بإمكانك تسجيل الدخول، لكن يبقى شريط التنبيه على الشاشة ويبقى CRM مغلقًا إلى أن تنقر الرابط في رسالة التحقق. اختر «أرسل لي رسالة تحقق جديدة» في الشريط، أو «إعادة إرسال رسالة التحقق» في صفحة تسجيل الدخول، للحصول على رابط جديد. لا يوجد رمز لكتابته.
- إذا نسيت كلمة المرور، فاختر «هل نسيت كلمة المرور؟» — راجع «كيف أعيد تعيين كلمة مرور Housing Market CRM؟».
- إذا لم يكن لديك حساب من قبل، فاختر «أنشئ حسابًا مجانيًا» — راجع «كيف أُنشئ حسابًا في Housing Market CRM؟».

من مركز المساعدة: **كيف أسجّل الدخول إلى Housing Market CRM؟**

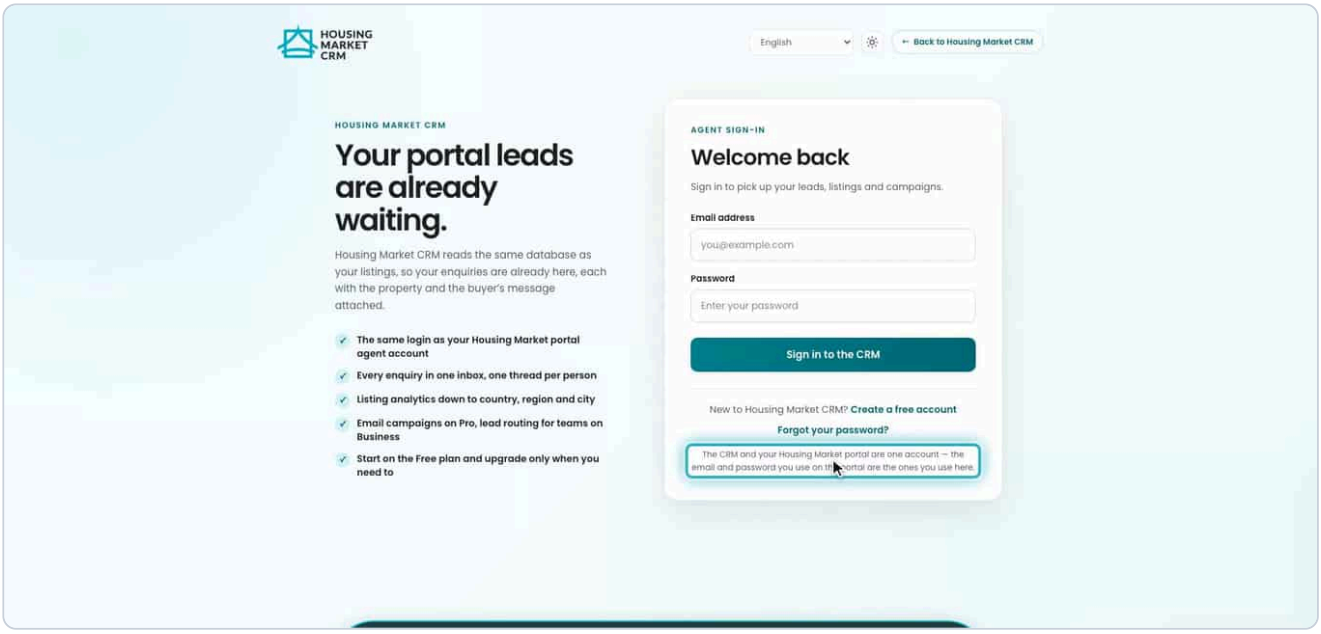
خطوة بخطوة

1 انتقل إلى dashboard.housingmarketcrm.com.



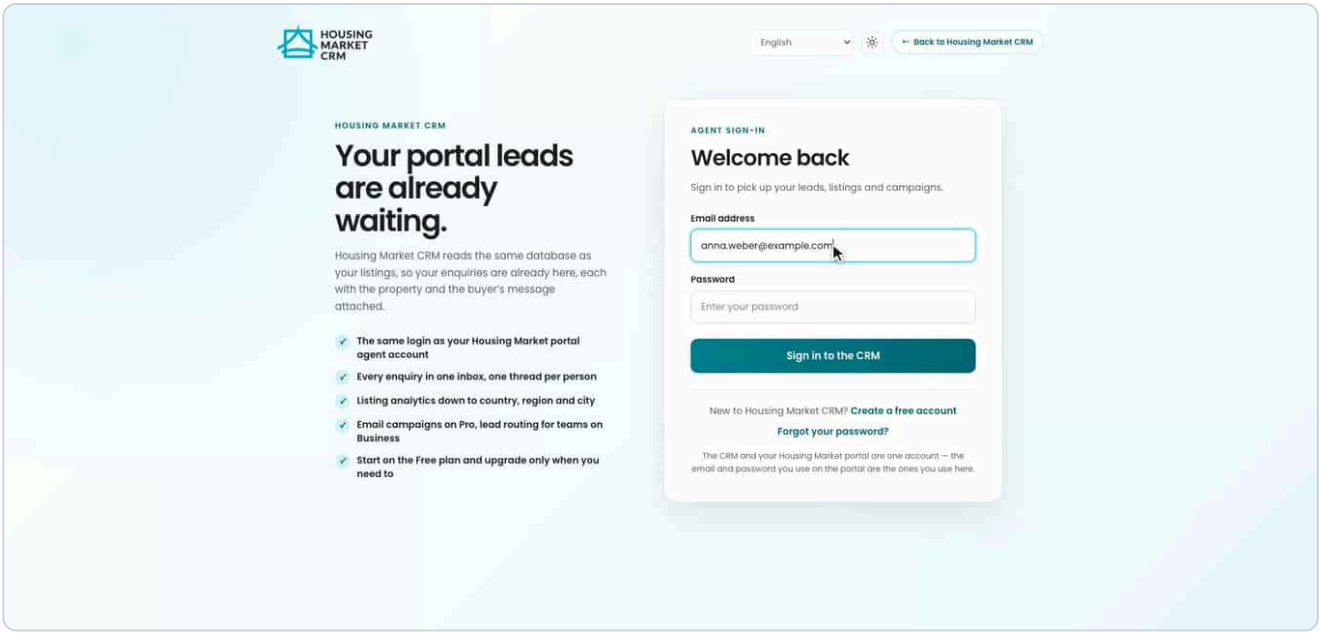
الشكل 3.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 الـ CRM وحساب وكيل البوابة حساب واحد.



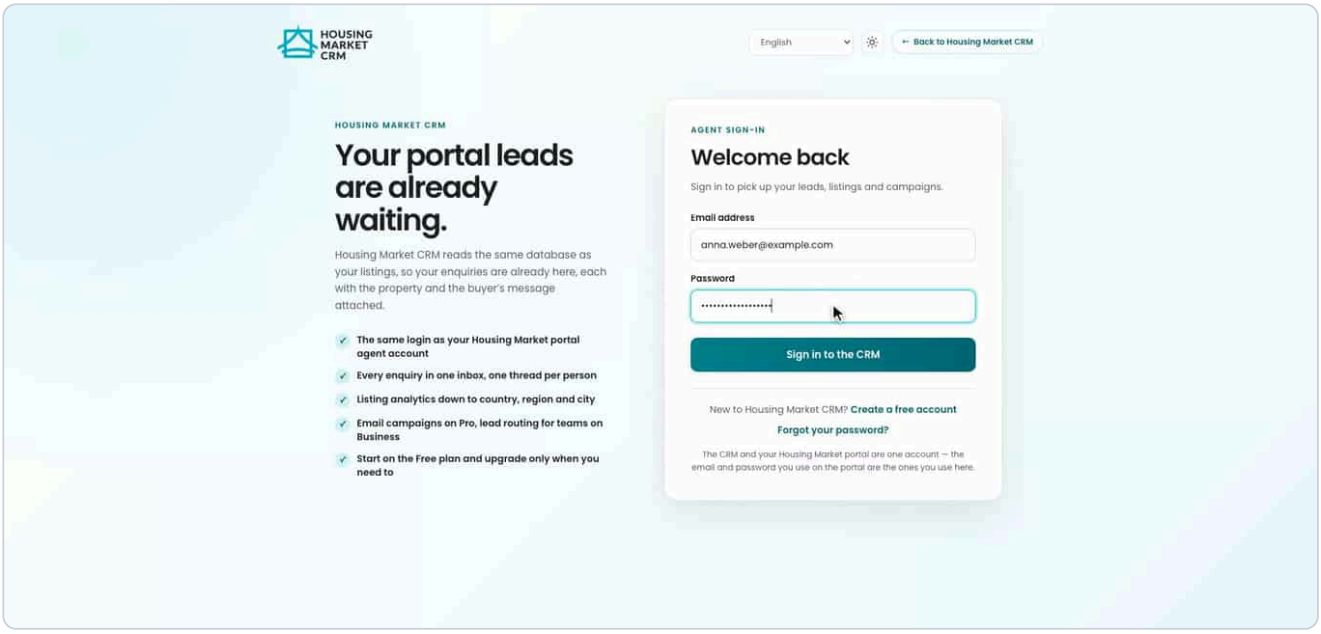
الشكل 3.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 أدخل بريد البوابة الإلكتروني.



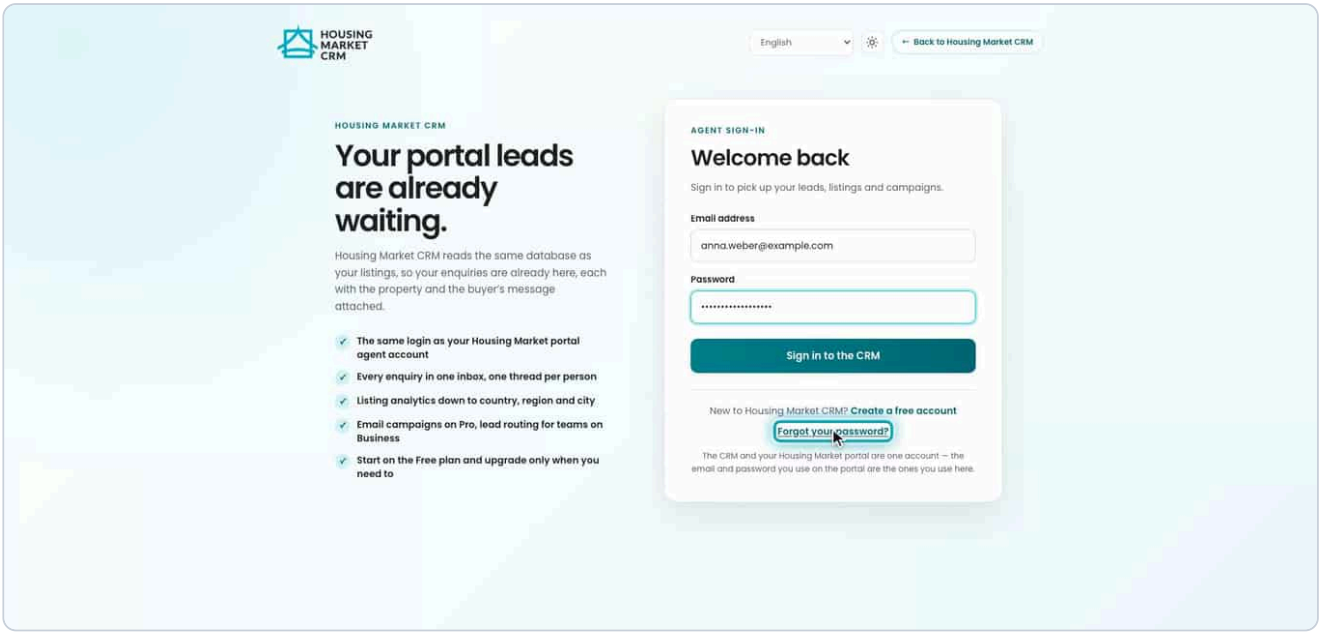
الشكل 3.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 أدخل كلمة مرور البوابة.



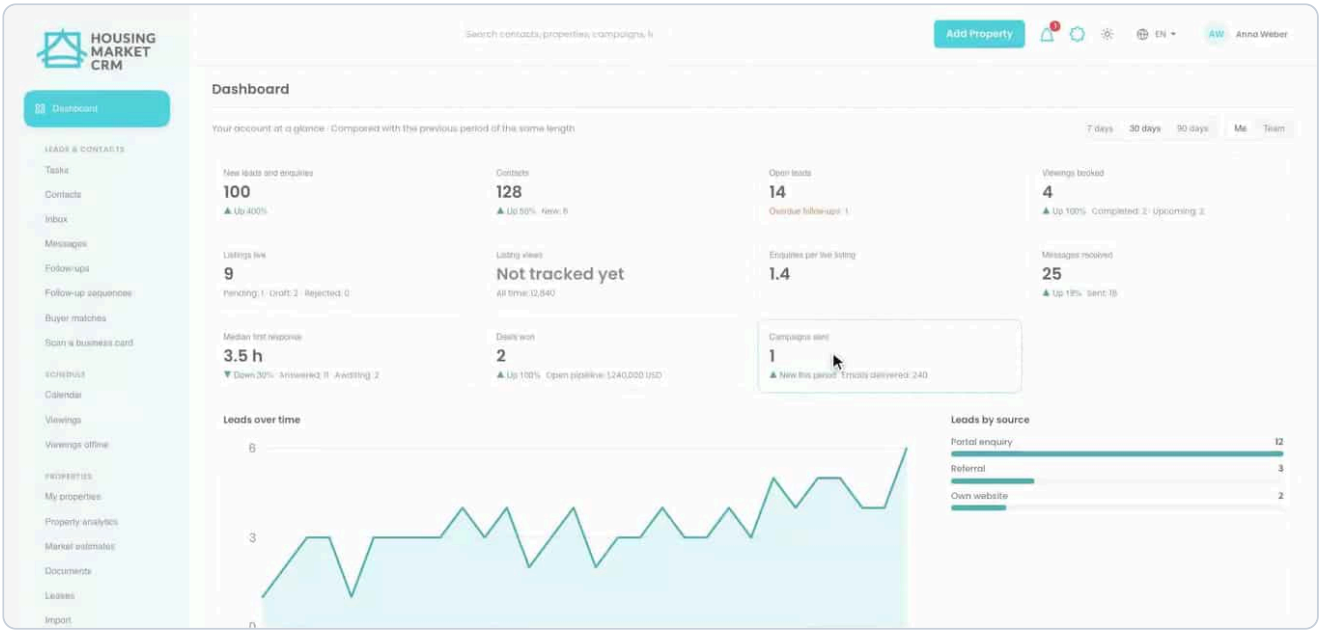
الشكل 3.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 نسيتها؟ استخدم Forgot your password?



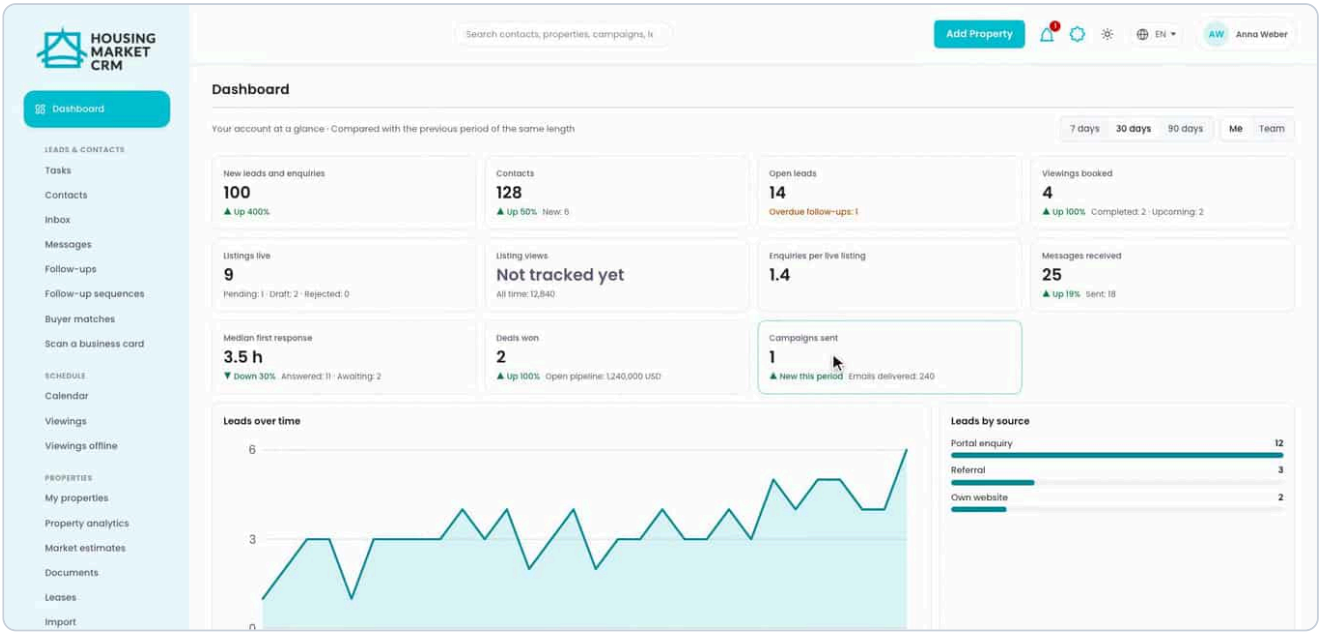
الشكل 3.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 انقر على Sign in to the CRM.



الشكل 3.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 دخلت — استفساراتك أصبحت عملاء محتملين.



الشكل 3.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

لا. حساب واحد يعمل للنظام وللبوابة. إن كان لديك حساب وكيل على إحدى بوابات Housing Market Group، فسجّل الدخول به.

مركز المساعدة: هل أحتاج إلى حساب منفصل للنظام؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أعيد تعيين كلمة مرور Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-reset-my-password
هل يمكنني استخدام Housing Market CRM على هاتفي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 الفصل 4

إعادة تعيين كلمة المرور

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

اختر «هل نسيت كلمة المرور؟» في صفحة تسجيل الدخول، وأدخل عنوان بريدك الإلكتروني واستخدم الرابط الذي نرسله إليك. تعمل كلمة المرور الجديدة في CRM وعلى بوابتك.

- في https://dashboard.housingmarketcrm.com/login، اختر «هل نسيت كلمة المرور؟».
- أدخل «عنوان البريد الإلكتروني» الذي تسجّل به الدخول واختر «إرسال رابط إعادة التعيين».
- افتح الرسالة «إعادة تعيين كلمة مرورك في Housing Market CRM» واختر «اختيار كلمة مرور جديدة».
- حدّد «كلمة المرور الجديدة» من ثمانية أحرف على الأقل، واكتبها مرة أخرى في «تأكيد كلمة المرور الجديدة»، ثم اختر «حفظ كلمة المرور الجديدة».
- اختر «تسجيل الدخول» وسجّل الدخول بكلمة المرور الجديدة.

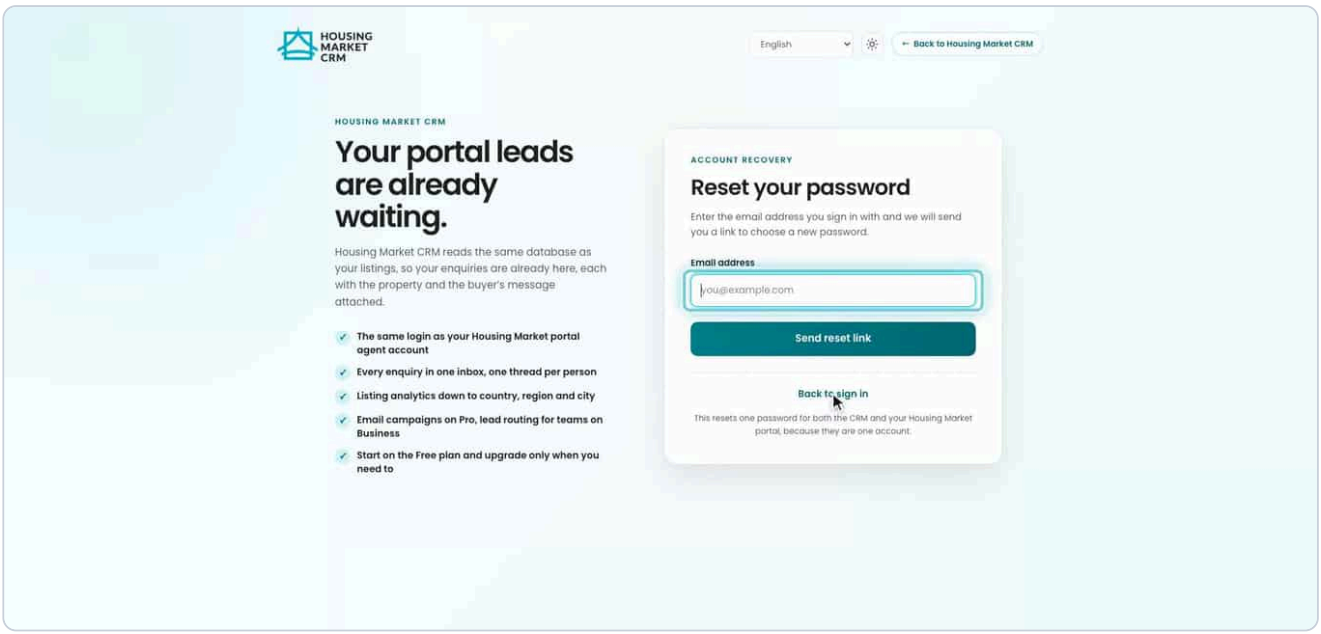
لا يوجد رمز لكتابته. يعمل الرابط مرة واحدة وتنتهي صلاحيته بعد 24 ساعة، وطلب رابط جديد يُلغي الروابط السابقة. كما أن فتحه يؤكد عنوان بريدك الإلكتروني إن لم تكن قد فعلت ذلك. حفاظًا على خصوصيتك، تعطي الصفحة الإجابة نفسها سواء كان للعنوان حساب أم لا، فإذا لم يصل شيء، فتحقق من مجلد الرسائل غير المرغوب فيها ومن كتابة العنوان. بعد عدة محاولات متتالية يُطلب منك الانتظار بضع دقائق.

حساب CRM وحسابك على بوابة Housing Market حساب واحد، لذا يغيّر هذا كلمة المرور في الاثنين. تُكتب الرسالة باللغة التي تستخدم بها CRM.

من مركز المساعدة: **كيف أعيد تعيين كلمة مرور Housing Market CRM؟**

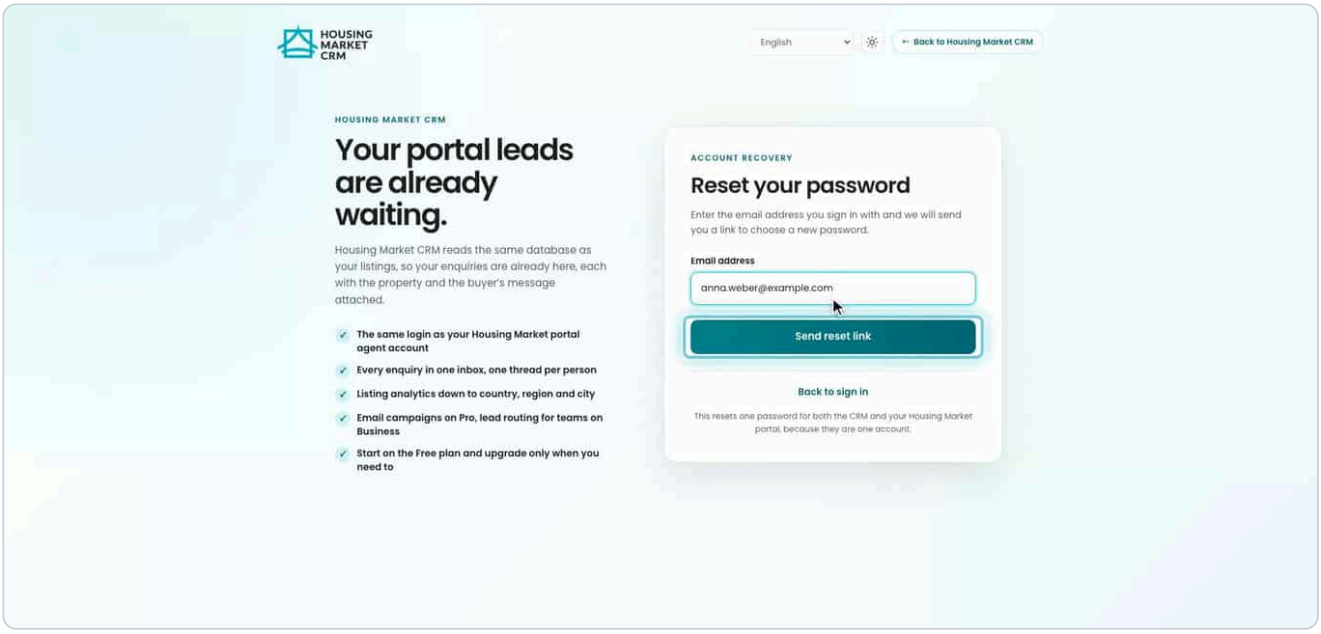
خطوة بخطوة

1 في صفحة تسجيل الدخول، انقر Forgot your password؟



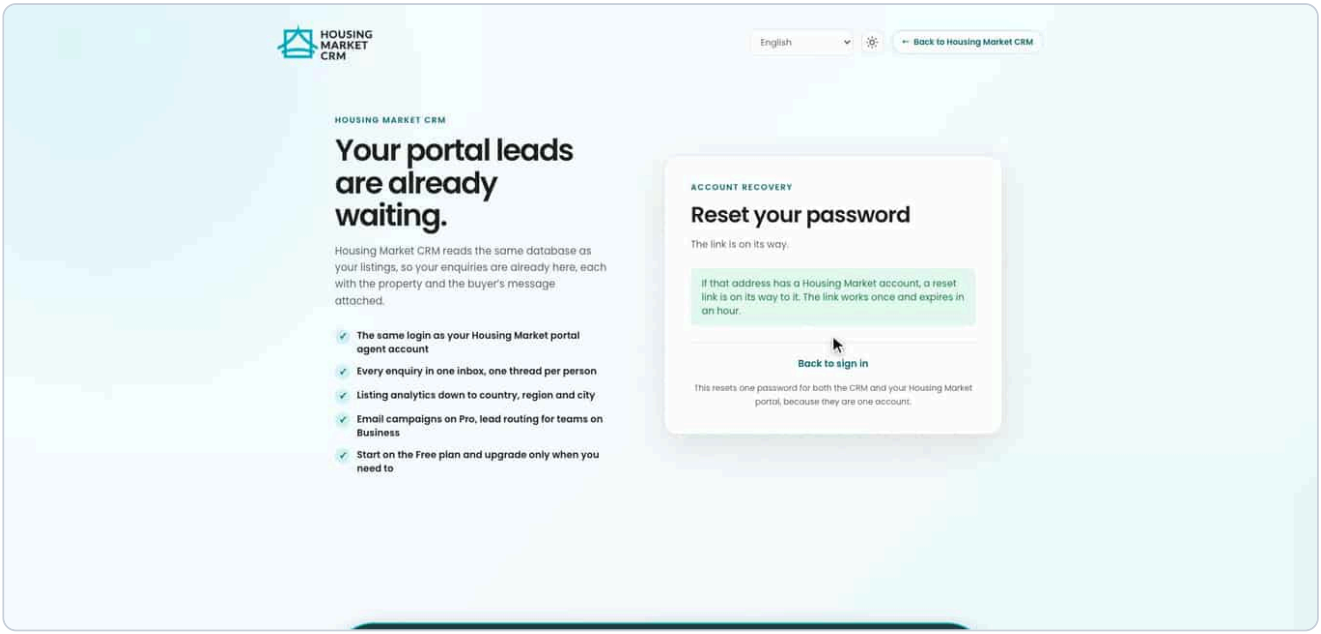
الشكل 4.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 أدخل عنوان البريد الإلكتروني لحسابك.



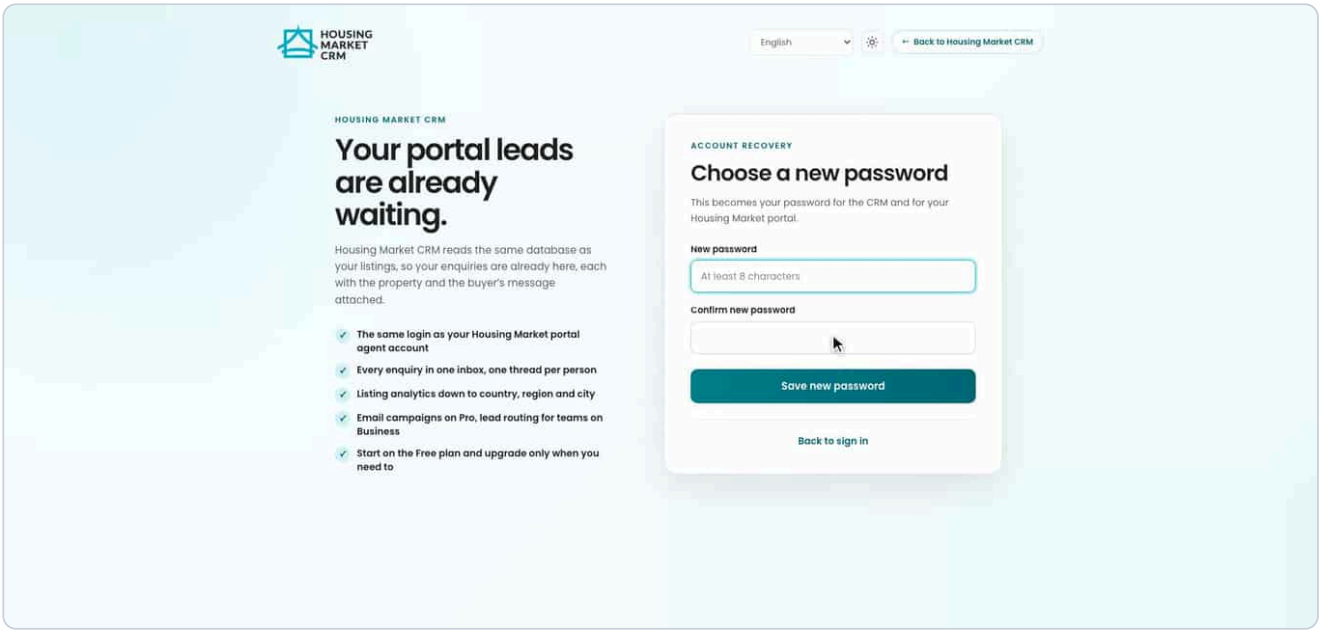
الشكل 4.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 انقر Send reset link (إرسال رابط إعادة التعيين).



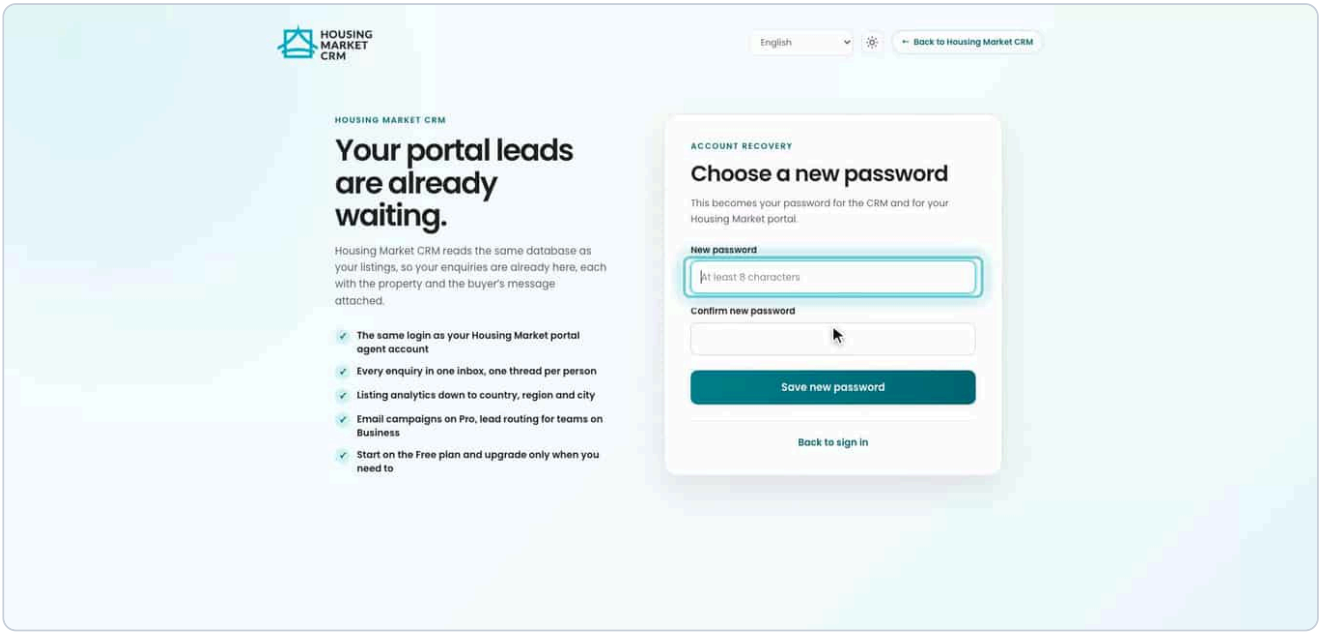
الشكل 4.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 إذا كان للعنوان حساب، فرابط إعادة التعيين في الطريق.



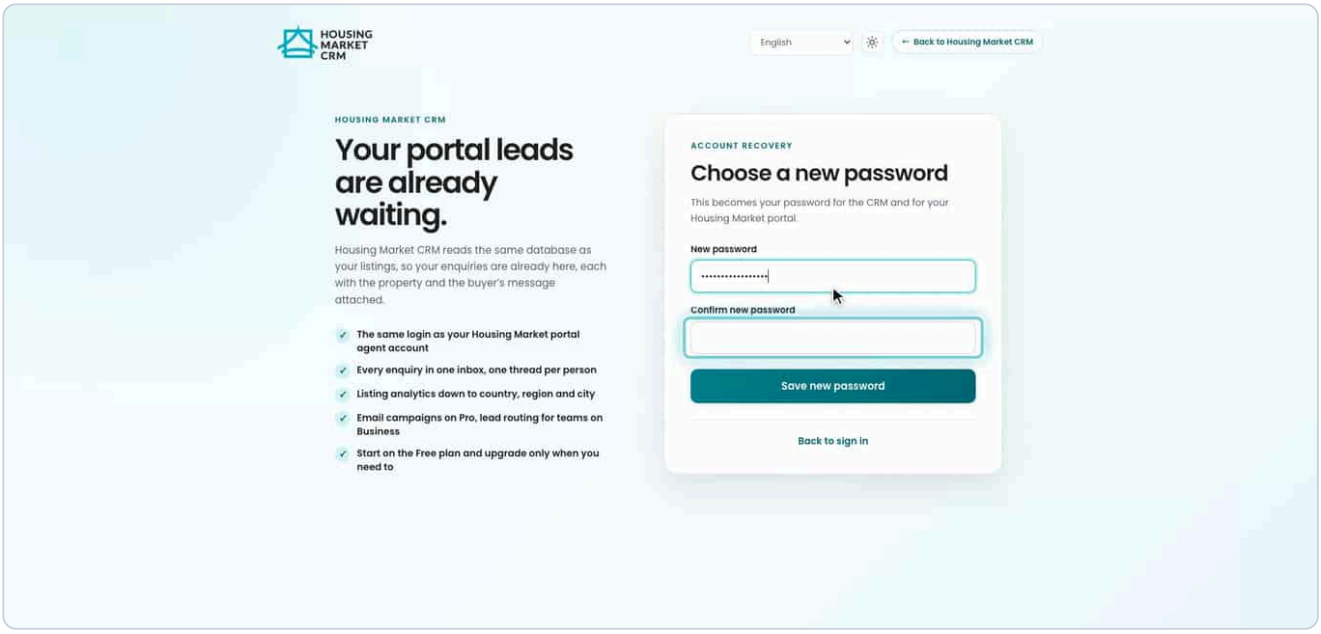
الشكل 4.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 افتح الرابط من البريد الإلكتروني.



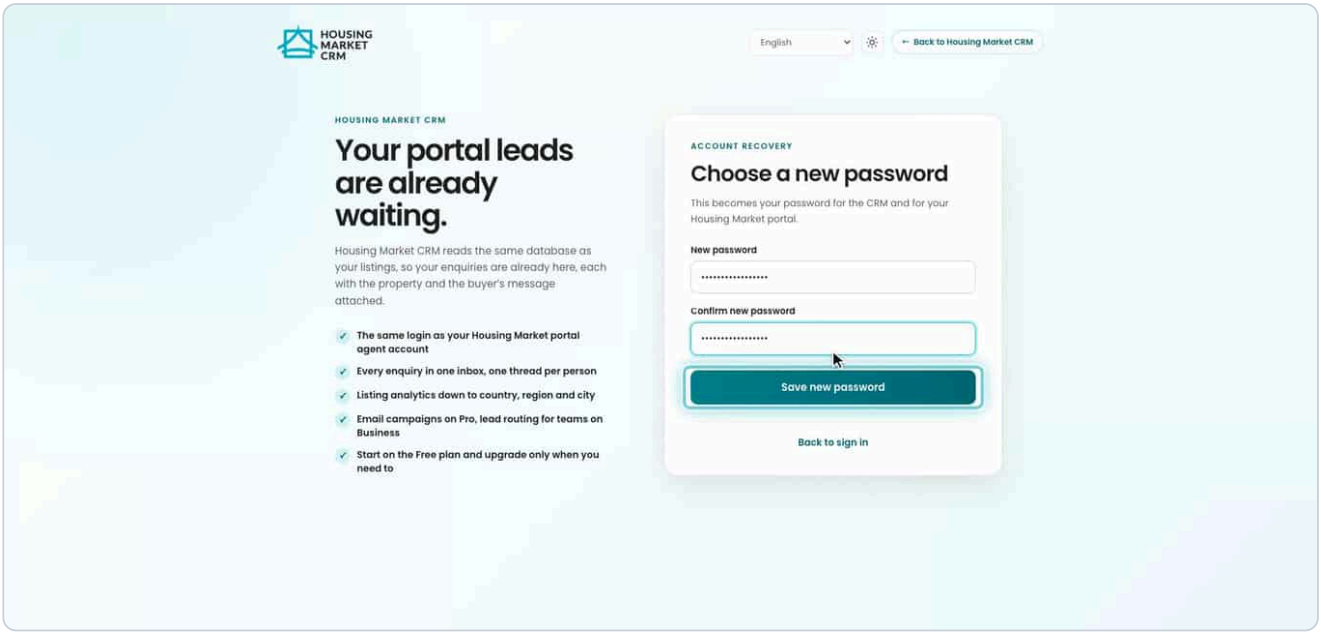
الشكل 4.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 اكتب كلمة مرور جديدة — 8 أحرف على الأقل.



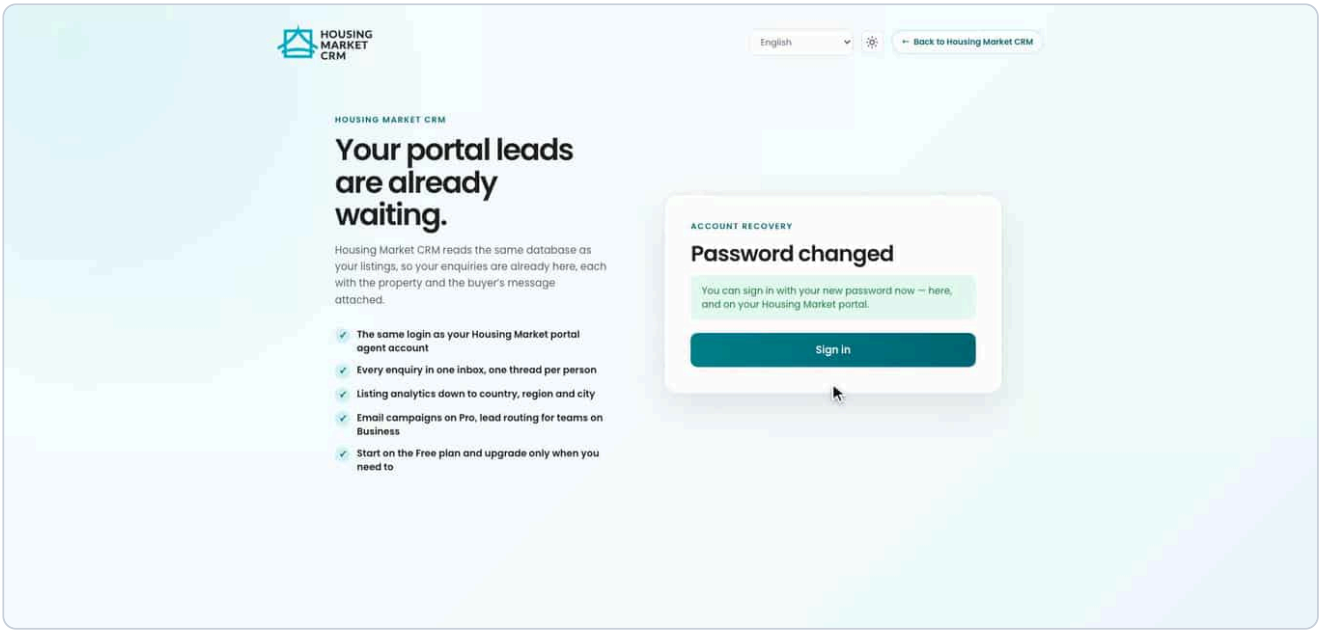
الشكل 4.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 اكتبها مرّة أخرى للتأكيد.



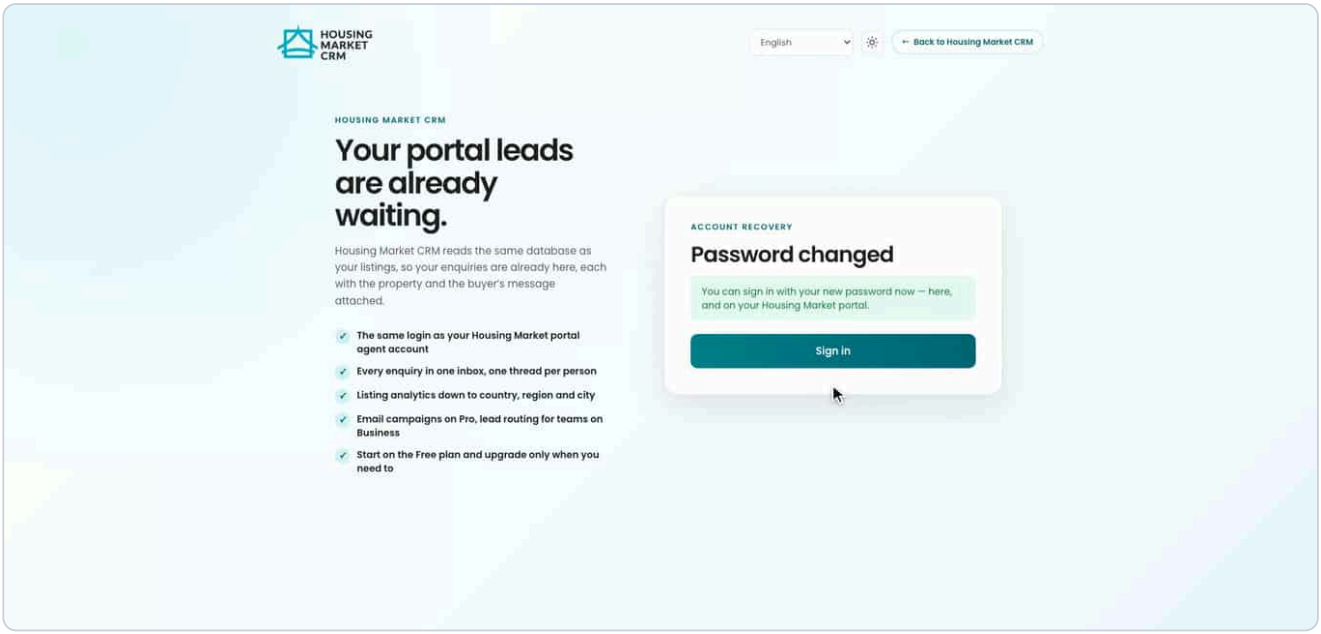
الشكل 4.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 انقر Save new password (حفظ كلمة المرور الجديدة).



الشكل 4.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 تم تغيير كلمة المرور — وتعمل في بوابتك أيضًا.



الشكل 4.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أسجّل الدخول إلى Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 الفصل 5

لوحة التحكم

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

تعرض لوحة المعلومات العامة أداء حسابك خلال آخر 7 أو 30 أو 90 يومًا — الاستفسارات والعملاء المحتملين ومشاهدات الإعلانات وما ينتظرك — مع مقارنة كل رقم بالفترة السابقة. وهي مجانية.

لوحة المعلومات هي أول شاشة بعد تسجيل الدخول. اختر آخر 7 أو 30 أو 90 يومًا لترى أداء حسابك في تلك الفترة، مع مقارنة كل رقم بالفترة السابقة، فتعرف بنظرة واحدة إن كانت الأمور تتحسن أم تتراجع.

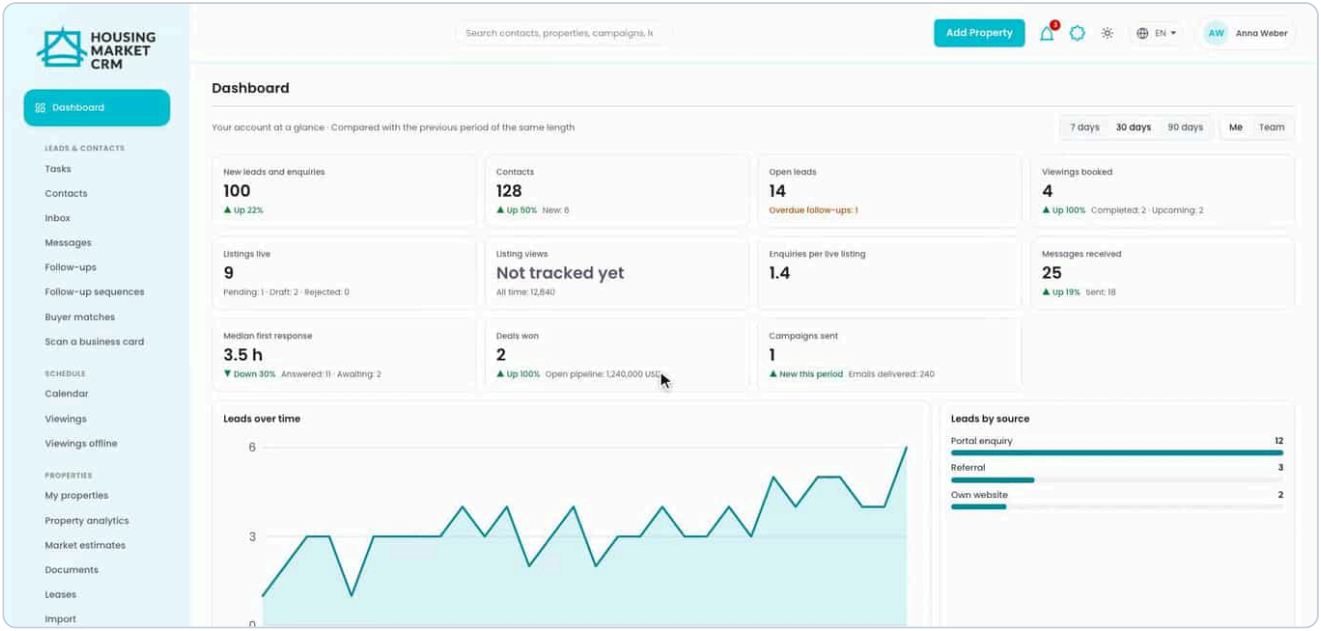
- الاستفسارات عن إعلاناتك على البوابة، والعملاء المحتملون الذين نتجوا عنها
- مشاهدات إعلاناتك
- المعاينات والمتابعات المستحقة في الأيام السبعة القادمة
- في Pro وBusiness، أوقات الرد والصفقات ونتائج الحملات؛ وفي الخطة المجانية تبيّن هذه الأقسام ما يمكن أن تضيفه

تأتي الأرقام من البوابة ومن النظام معًا، لذا يرى الوكيل الذي يتعامل مع الاستفسارات على البوابة أرقامًا حقيقية لا صفحة من الأصفار. ويُحتسب كل استفسار مرة واحدة. وفي Business يمكن للمديرين والمسؤولين التبديل بين أرقامهم وأرقام الفريق.

من مركز المساعدة: **ماذا تعرض لوحة المعلومات؟**

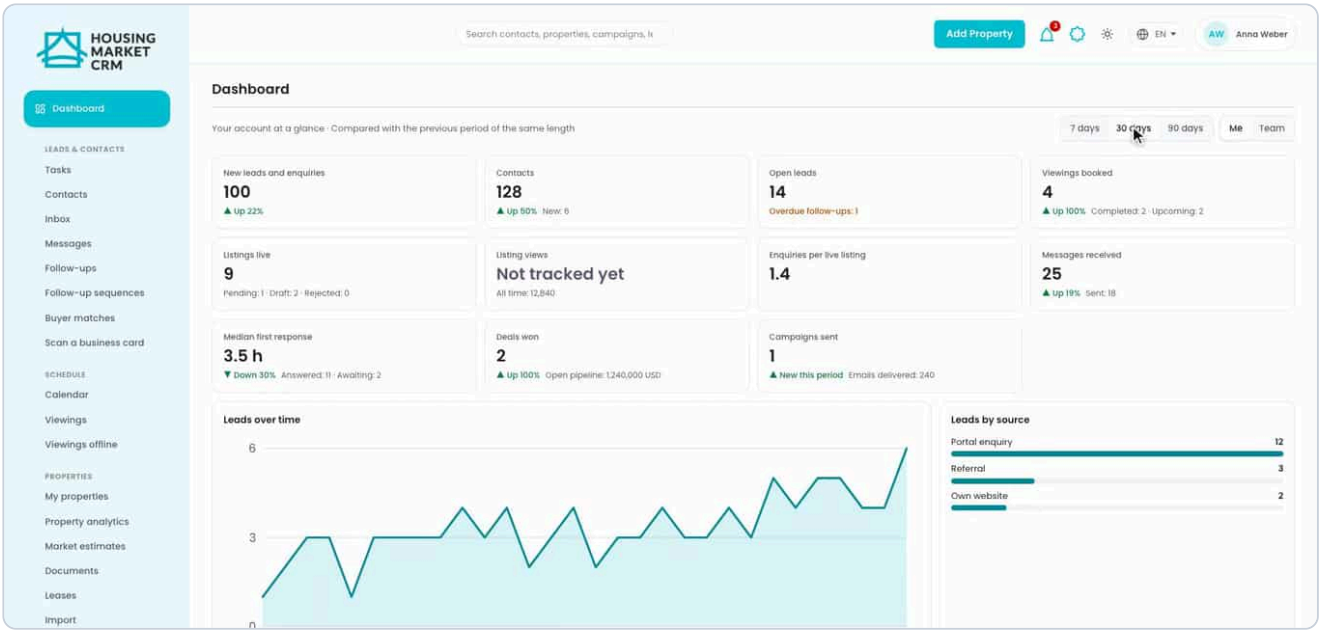
خطوة بخطوة

1 هذه لوحة التحكم في Housing Market CRM.



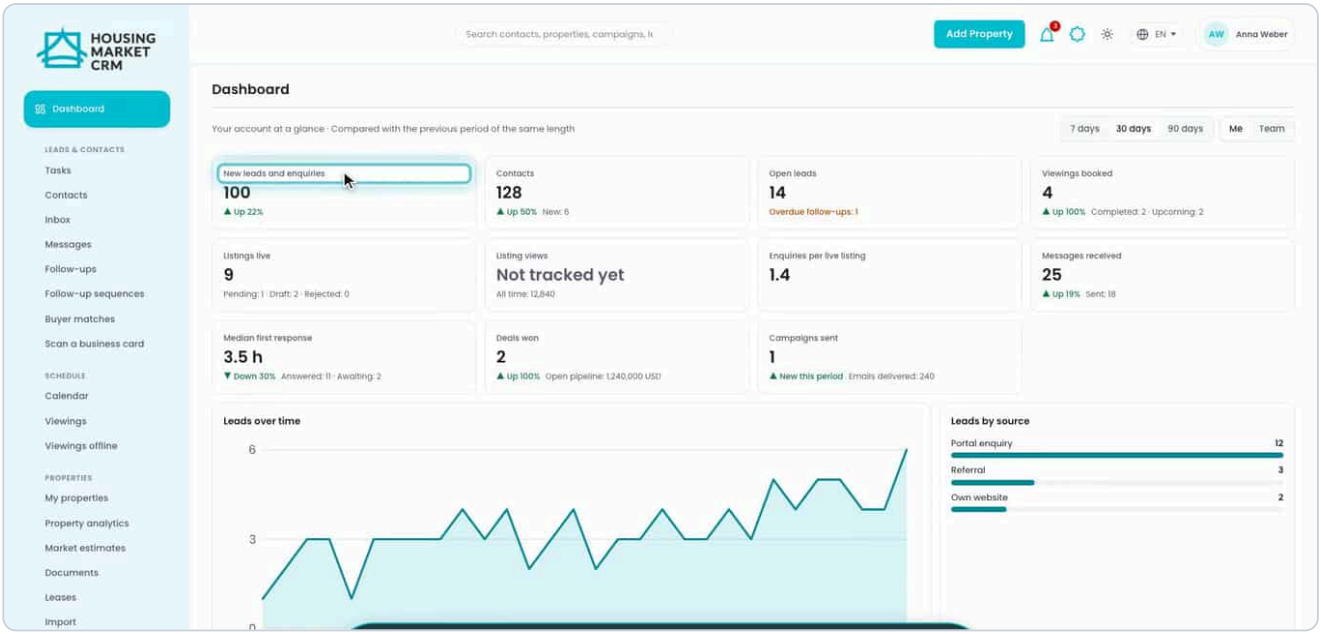
الشكل 5.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 بدِّل الفترة — 7 أو 30 أو 90 يومًا.



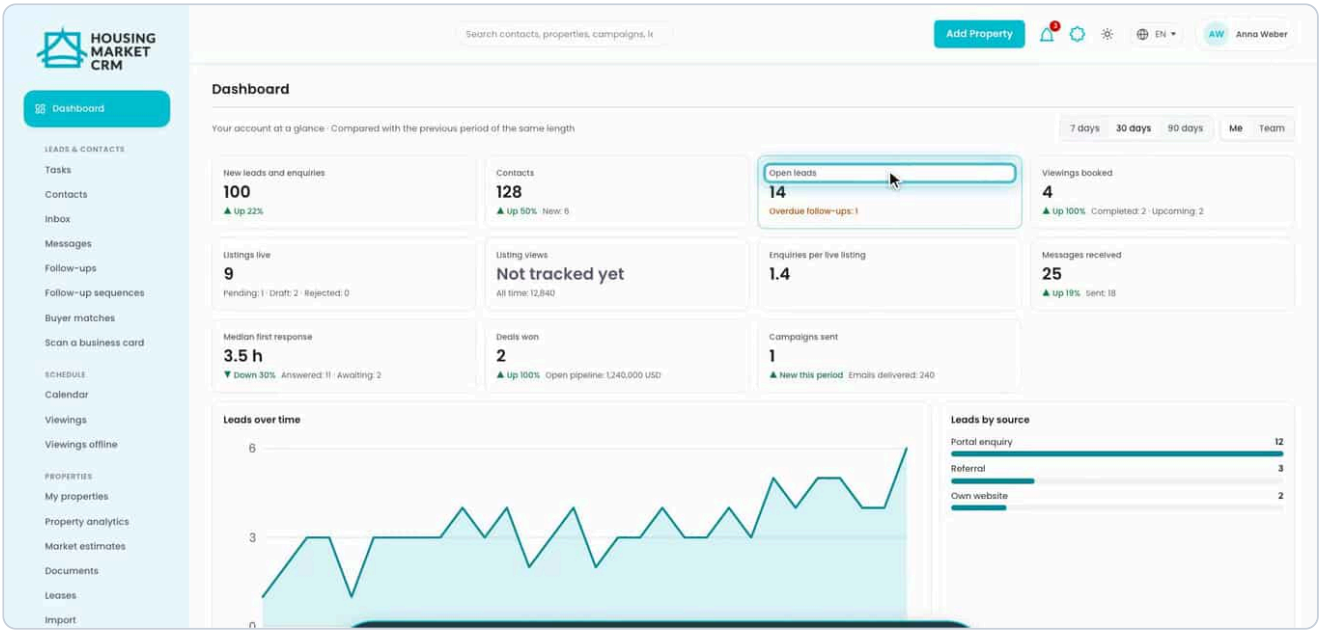
الشكل 5.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 العملاء المحتملون والاستفسارات الجديدة، مقارنةً بالفترة السابقة.



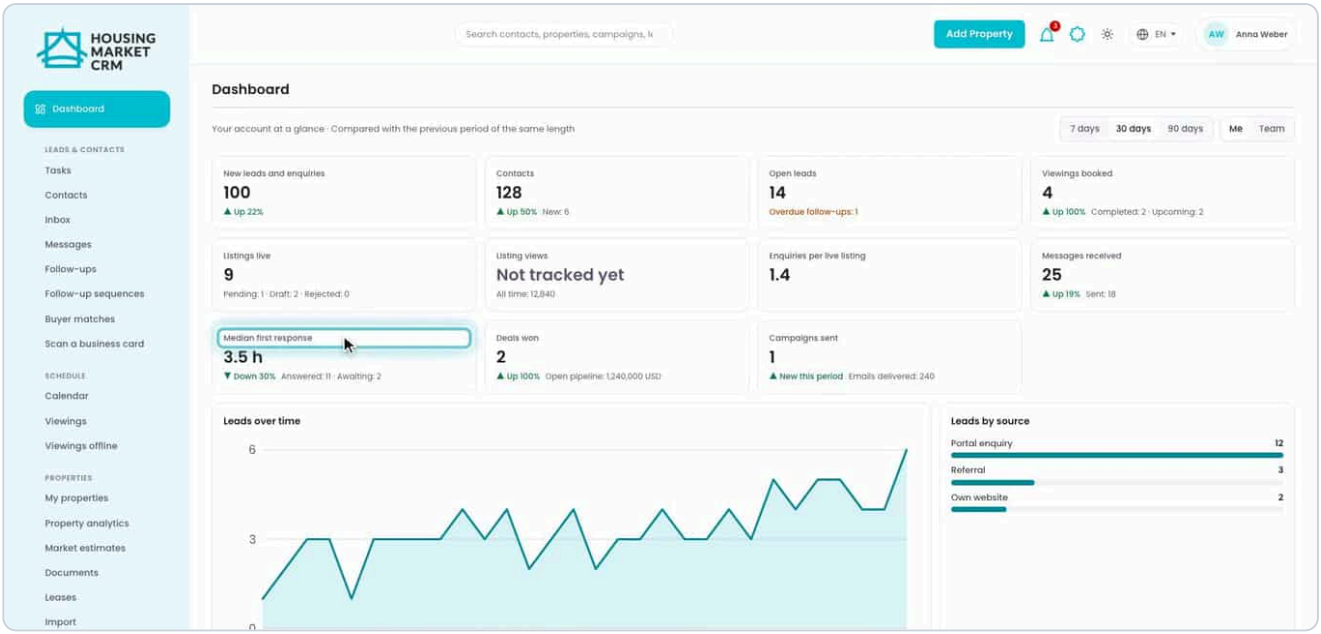
الشكل 5.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 العملاء المحتملون المفتوحون والمتابعات المتأخرة تحتاج انتباهك.



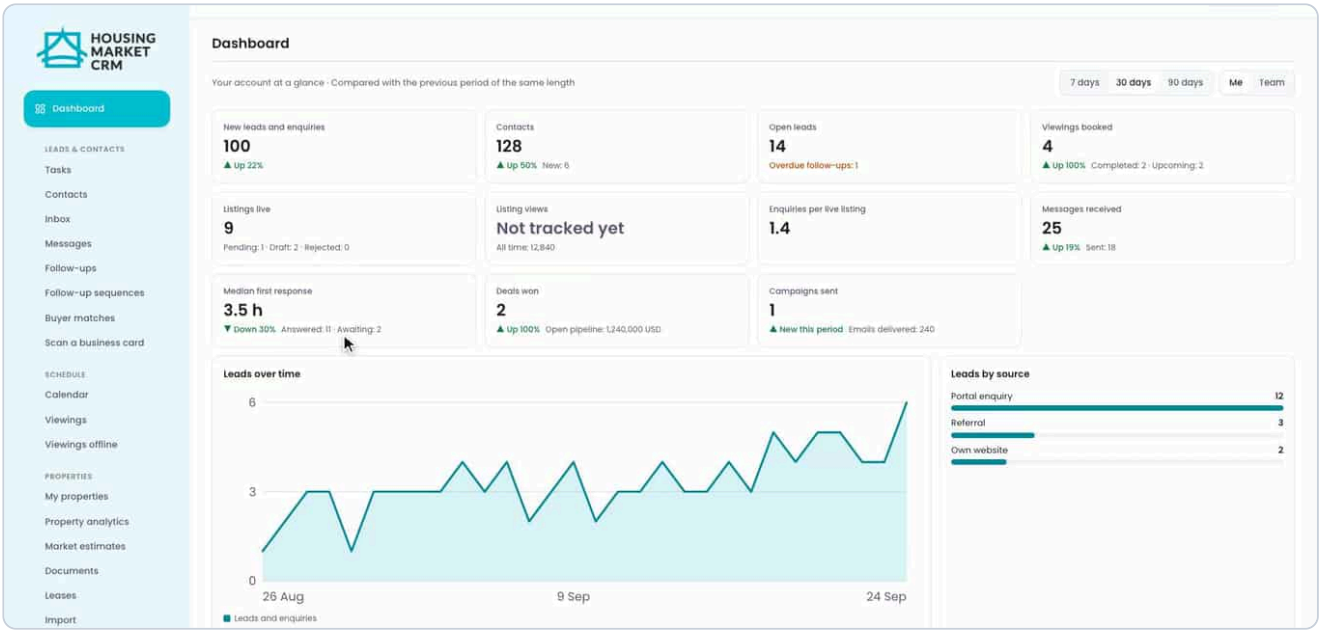
الشكل 5.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 وسيط زمن الاستجابة الأولى يبيّن سرعة ردّك.



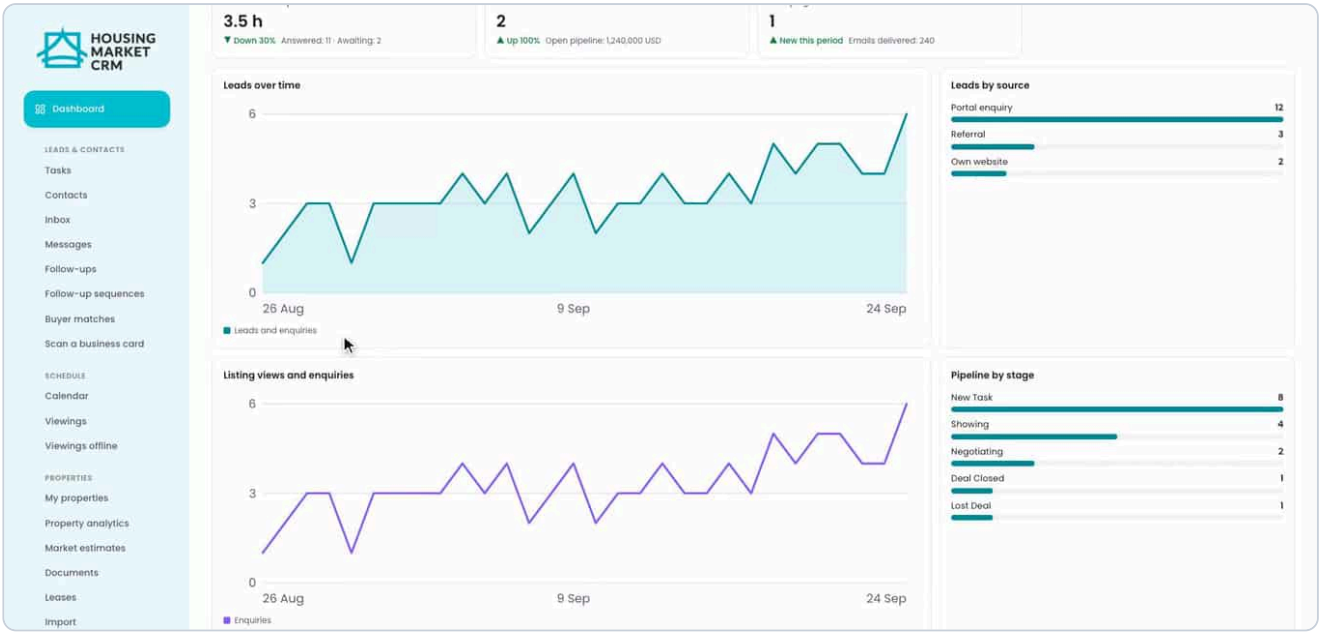
الشكل 5.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 العملاء المحتملون بمرور الوقت والعملاء المحتملون حسب المصدر.



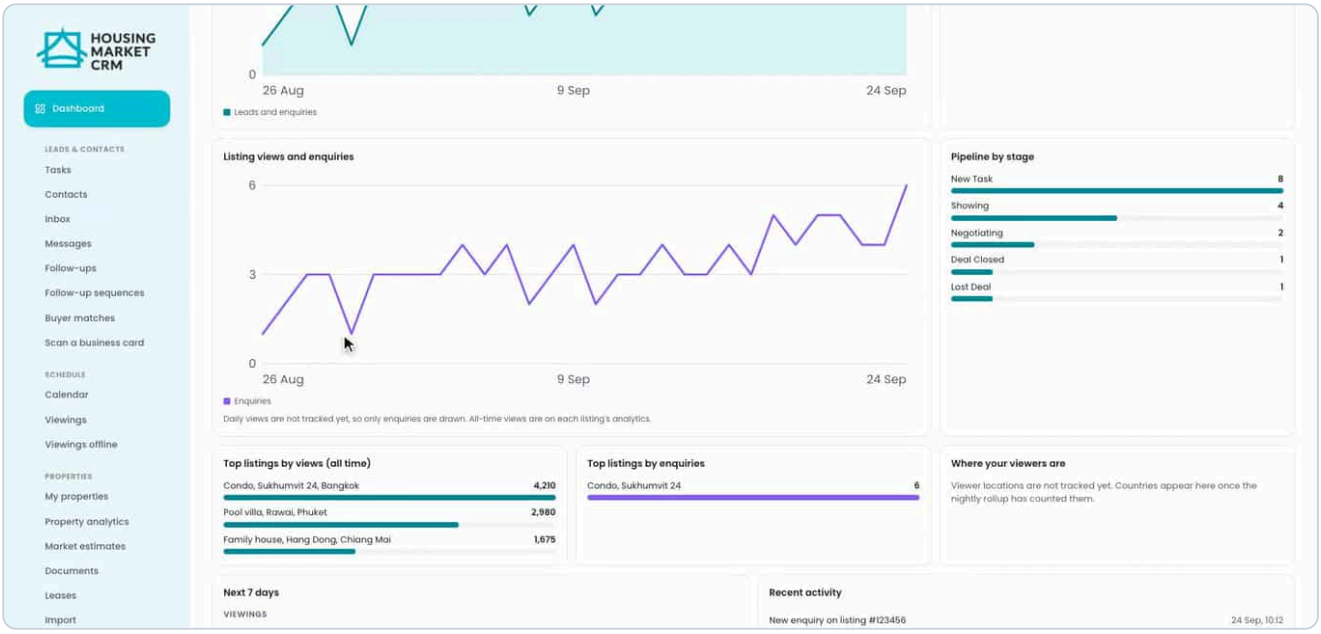
الشكل 5.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 مسار العمل حسب المرحلة يبيّن موضع عملائك المحتملين.



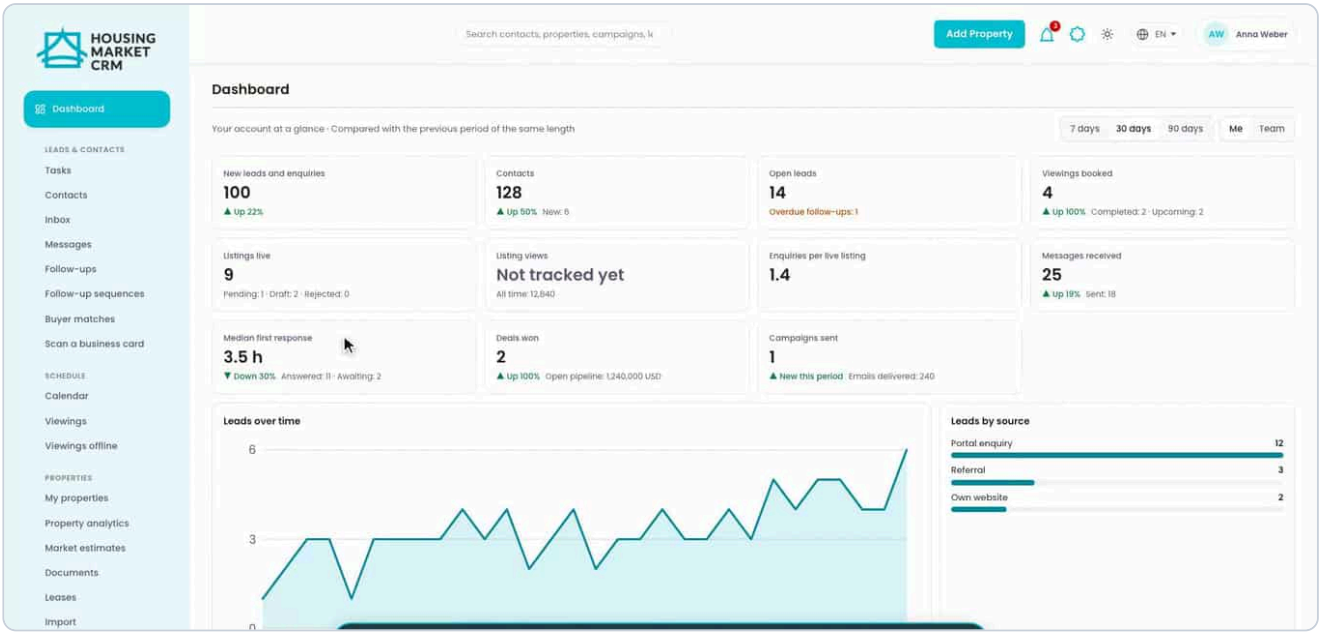
الشكل 5.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 الأيام 7 القادمة تسرد المعاينات والمتابعات.



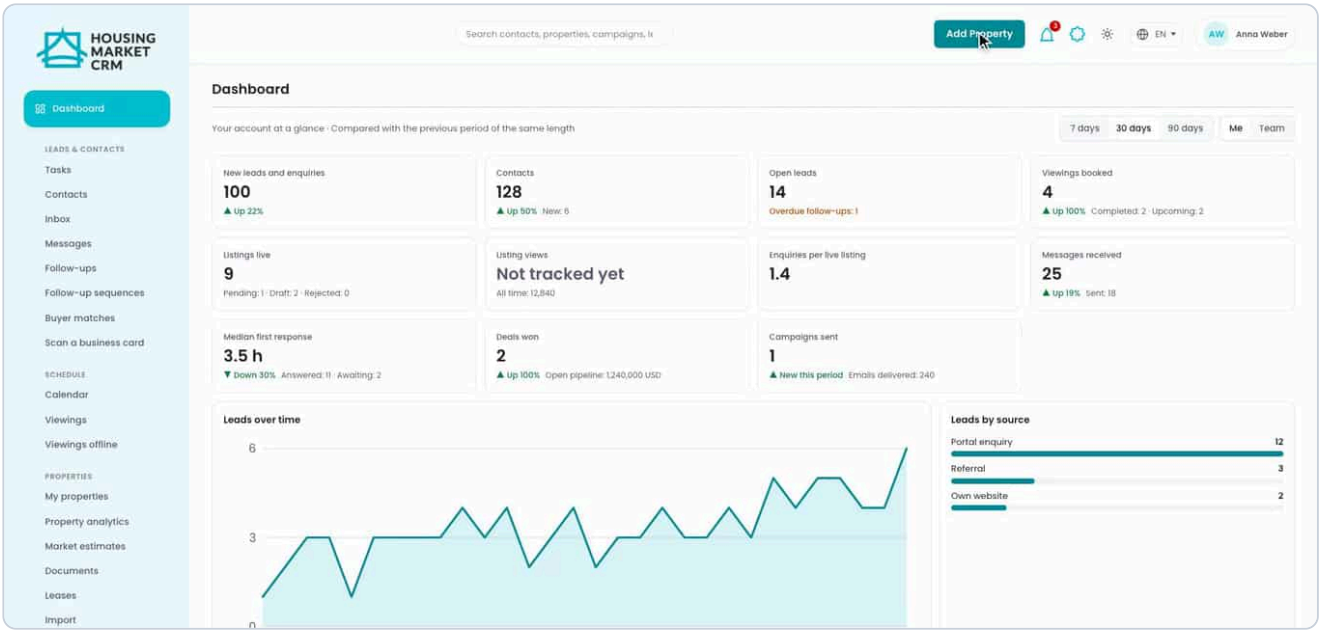
الشكل 5.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

9 تجمع القائمة الجانبية العملاء المحتملين والجدول والعقارات والتسويق والفريق.



الشكل 5.9 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

10 استخدم Add Property (إضافة عقار) في الأعلى لإدراج منزل جديد.



الشكل 5.10 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

نصيحة

في جميع الخطط: تنبيهات للإعلانات ضعيفة الأداء وبطاقات سوق لكل حي. وفي Pro: جهات الاتصال التي تبدو مستعدة للشراء أو الاستئجار، وبطاقات سوق يمكنك إرسالها إلى عميل بالبريد الإلكتروني.

مركز المساعدة: ما هي توصيات Housing Market Insights في النظام؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ما هو Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-is-housing-market-crm
هل يمكنني استخدام Housing Market CRM على هاتفي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

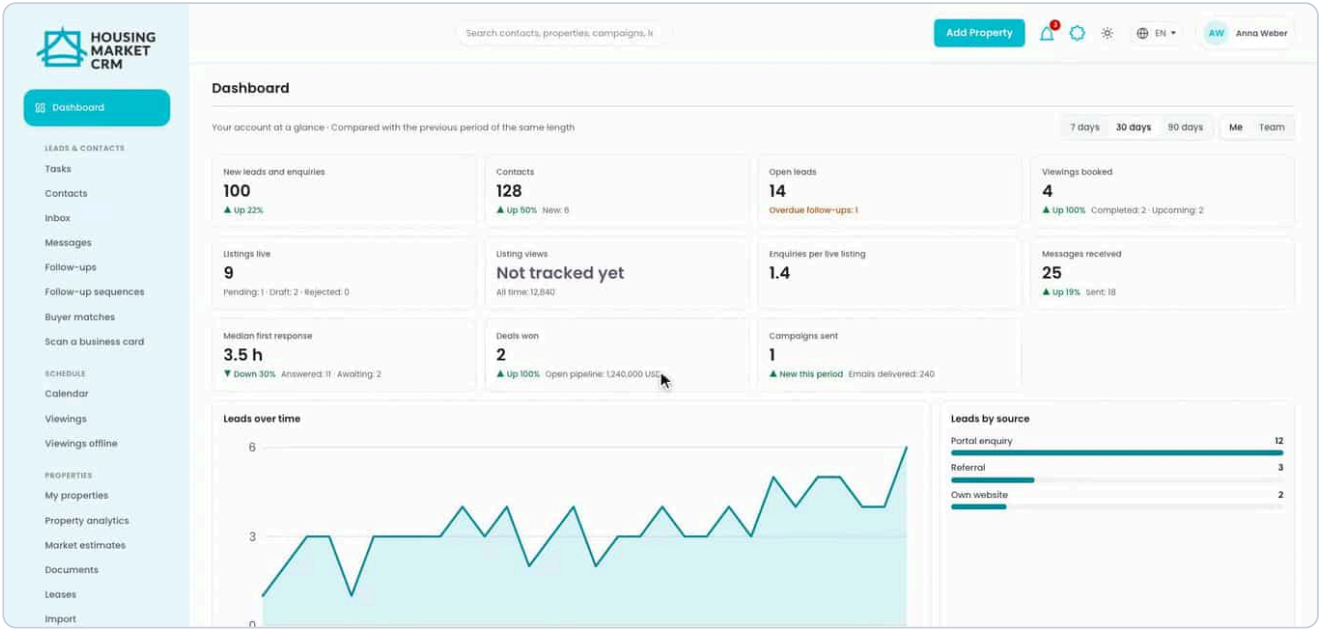
6 الفصل 6

تحديث ملفك الشخصي

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

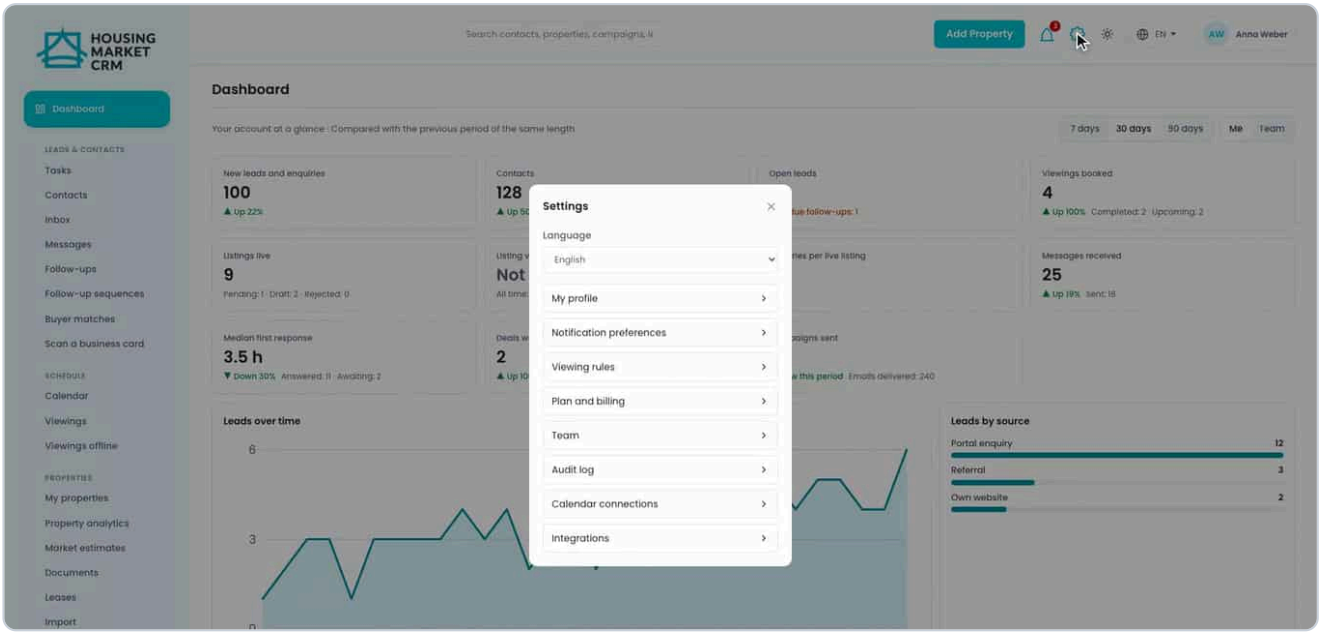
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



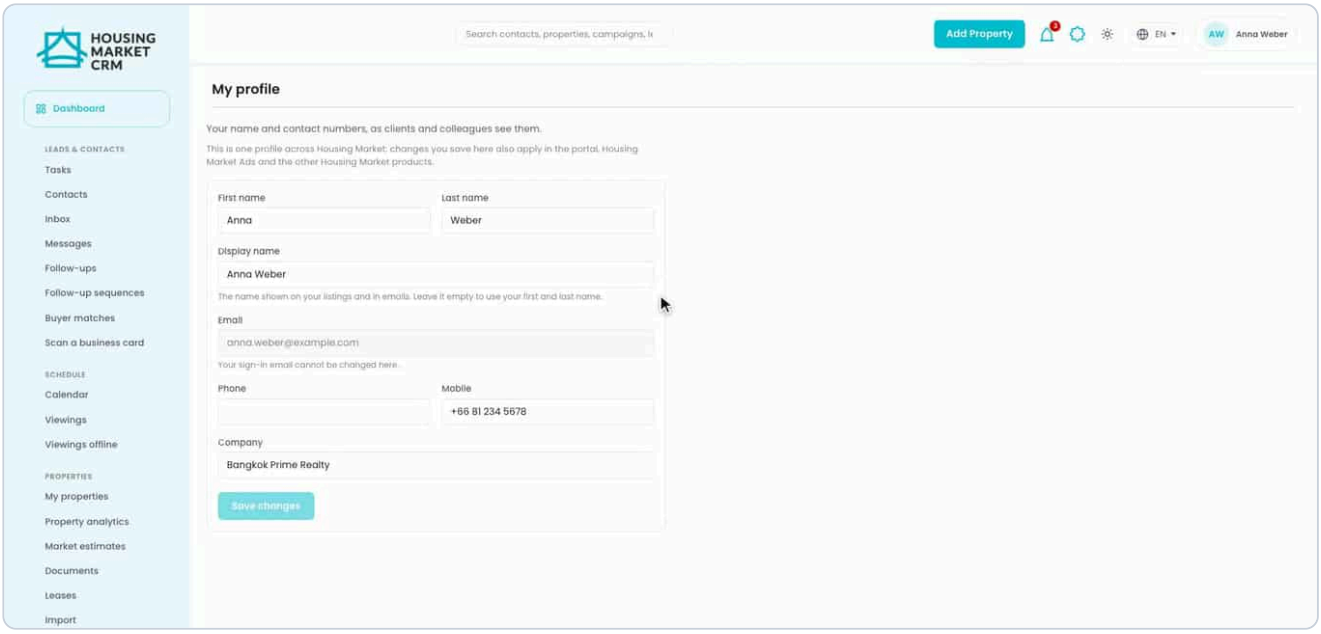
الشكل 6.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 انقر على أيقونة Settings (الإعدادات) في الأعلى.



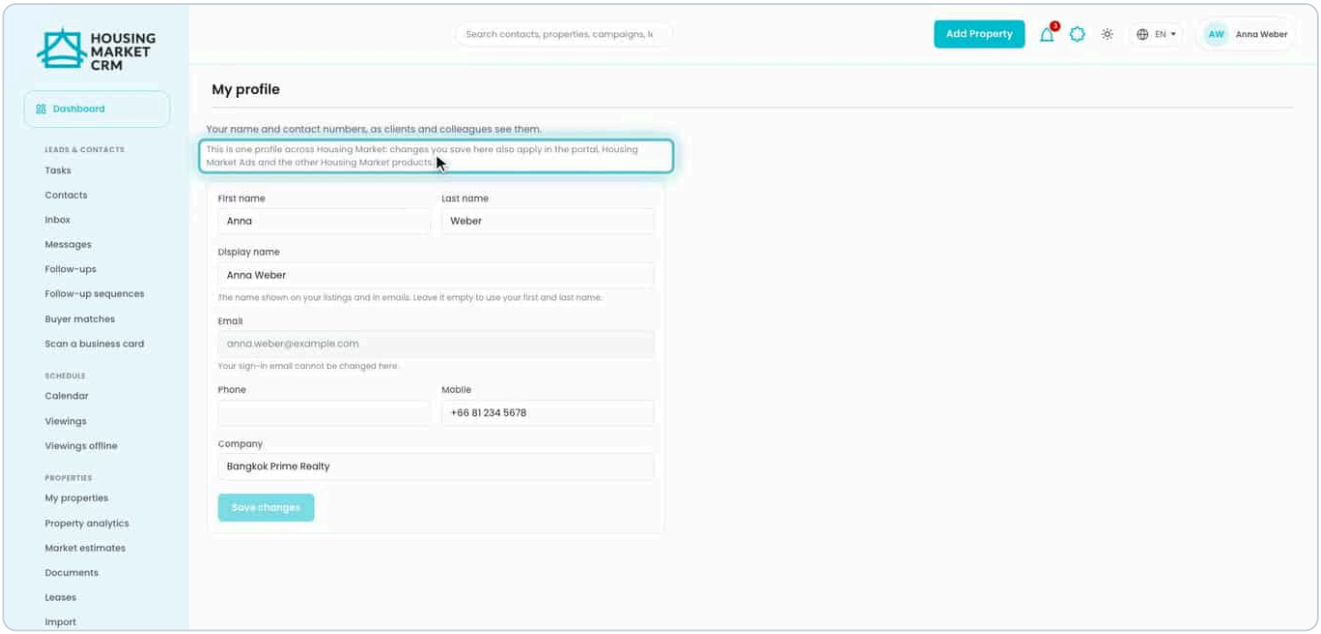
الشكل 6.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 اختر My profile (ملفي الشخصي).



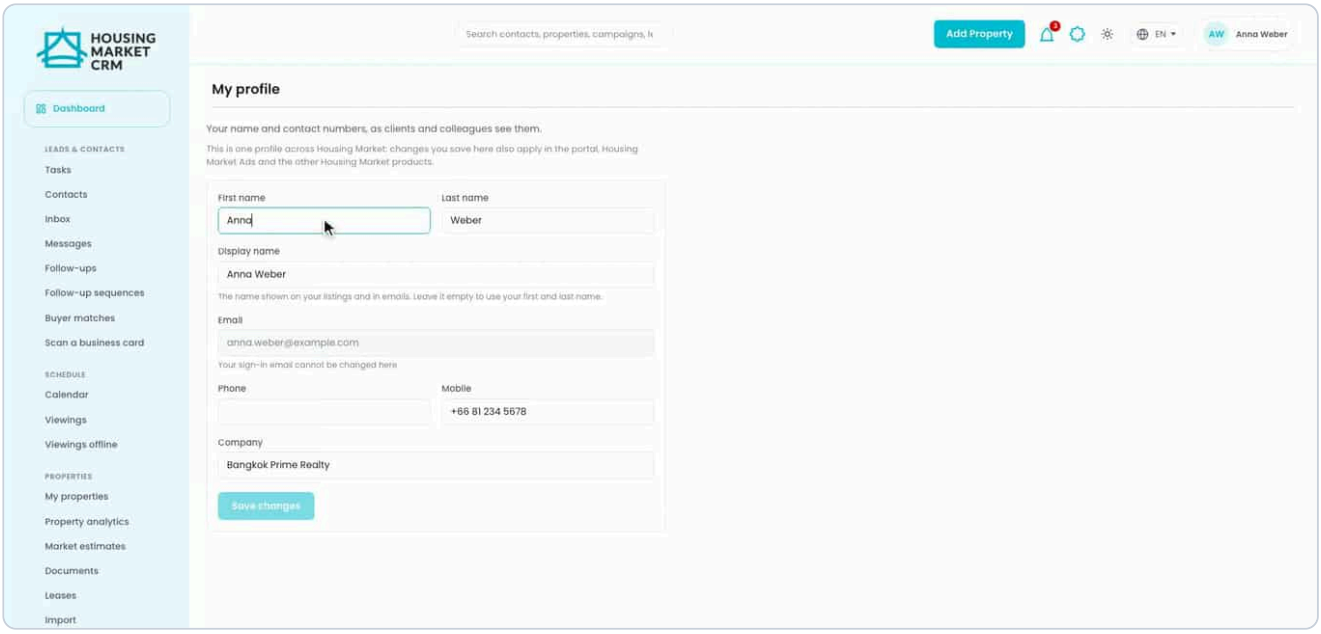
الشكل 6.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 ملف شخصي واحد، تقرأه كل منتجات Housing Market.



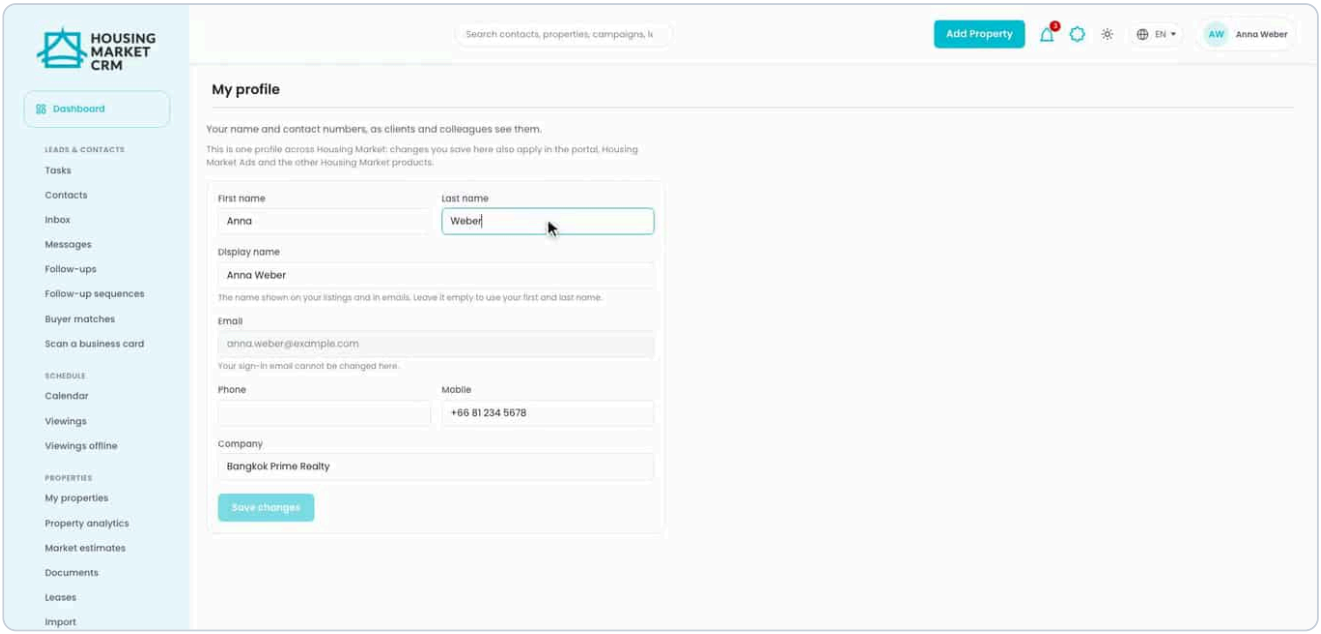
الشكل 6.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 اسمك الأول.



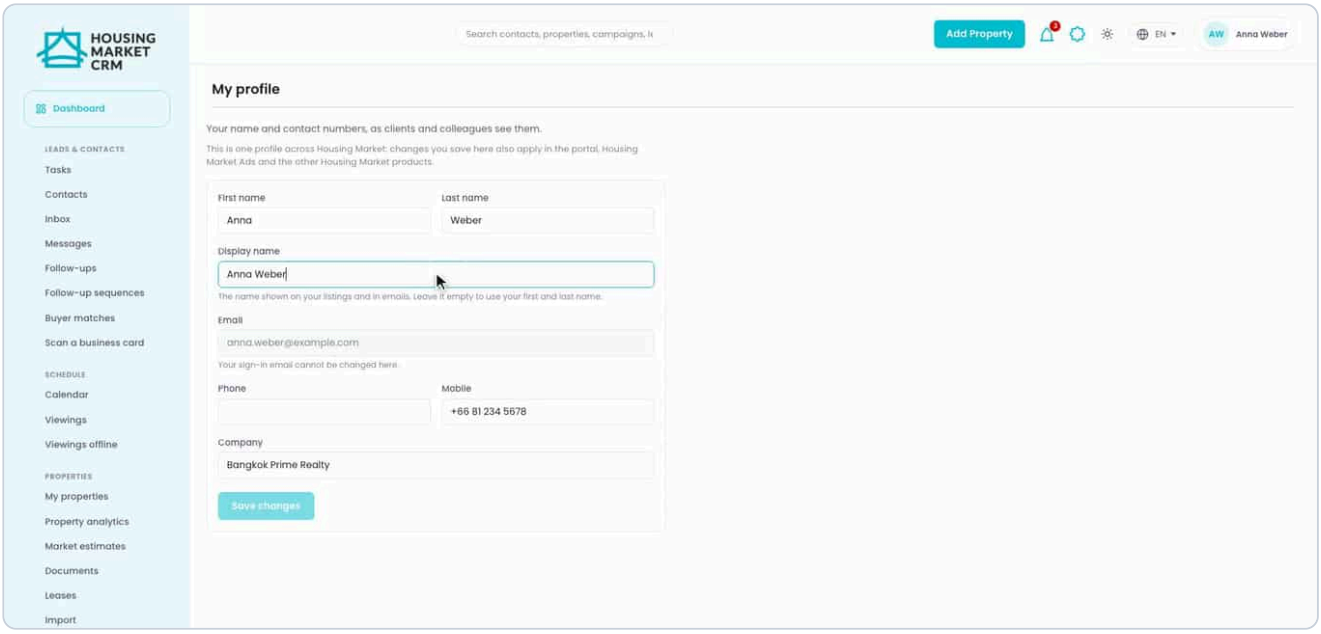
الشكل 6.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 اسم عائلتك.



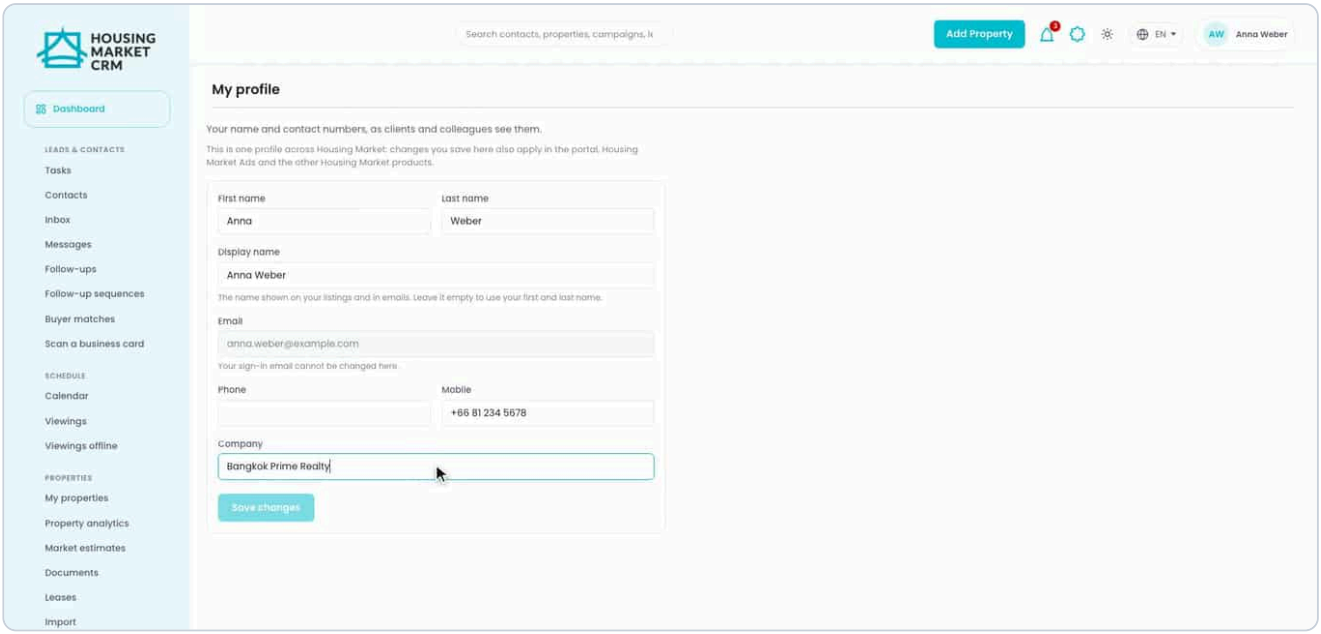
الشكل 6.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 الاسم المعروض الذي يقرأه العملاء على عقاراتك.



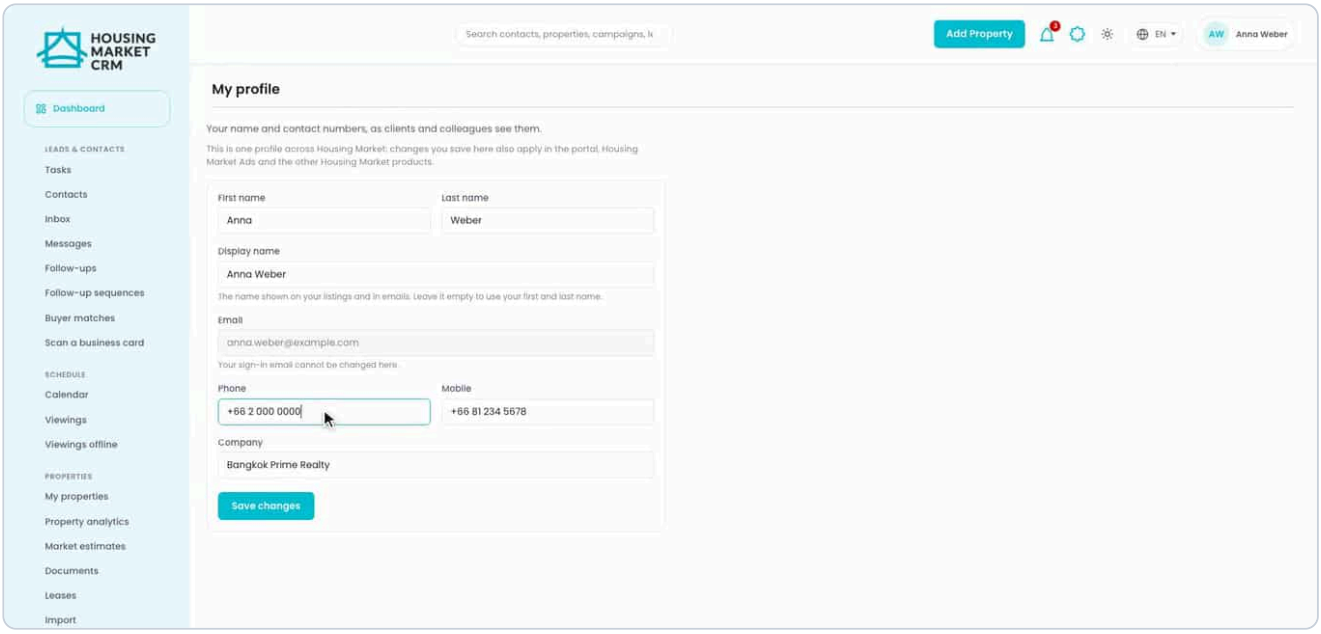
الشكل 6.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 شركتك، كما هي في ملفك على البوابة تمامًا.



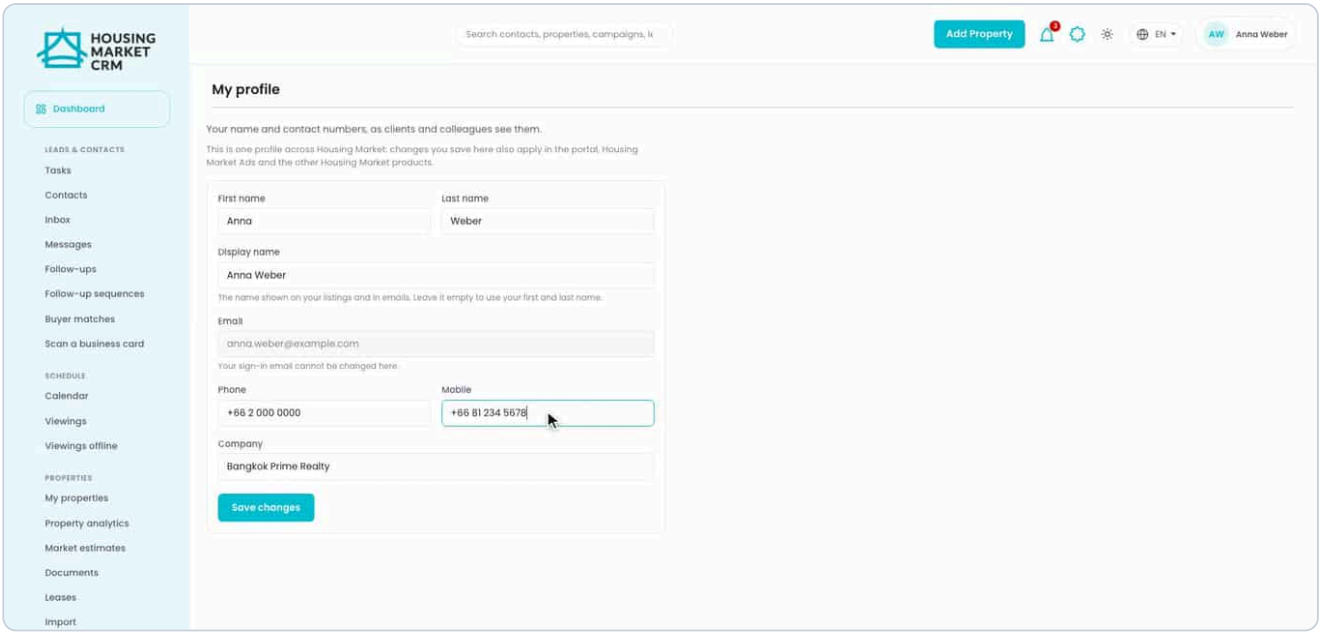
الشكل 6.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

9 رقم هاتف المكتب.



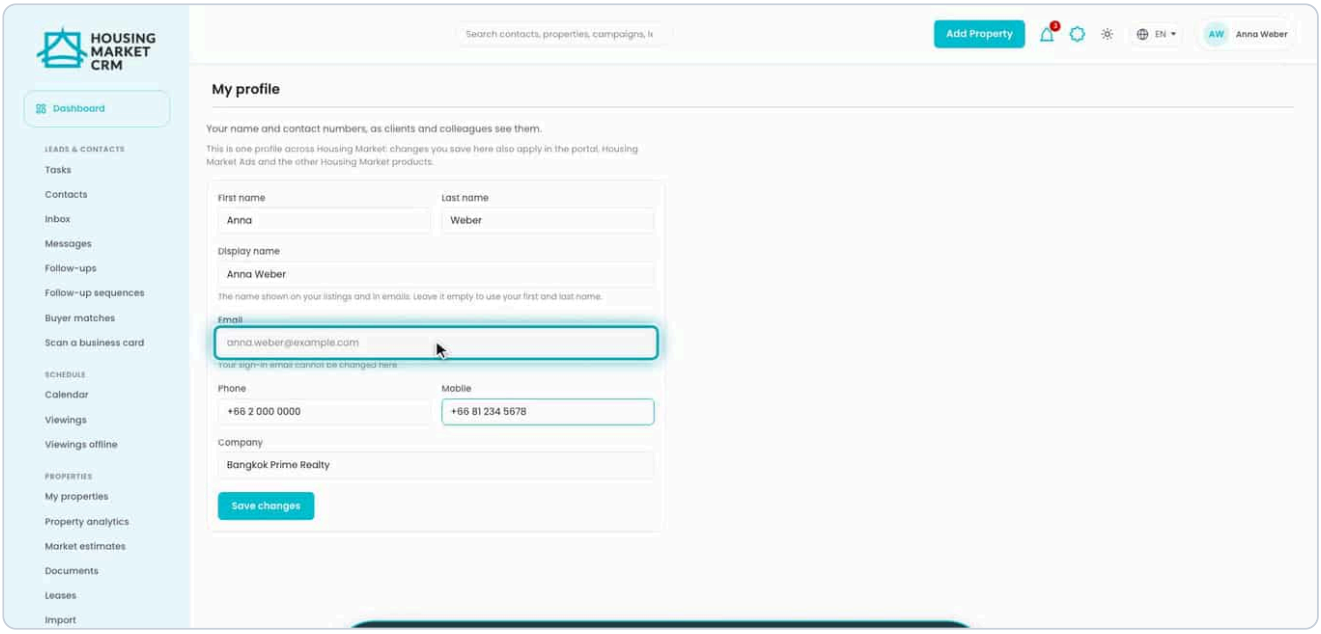
الشكل 6.9 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

10 ورقم جوّال للمشترين في طريقهم إلى المعاينة.



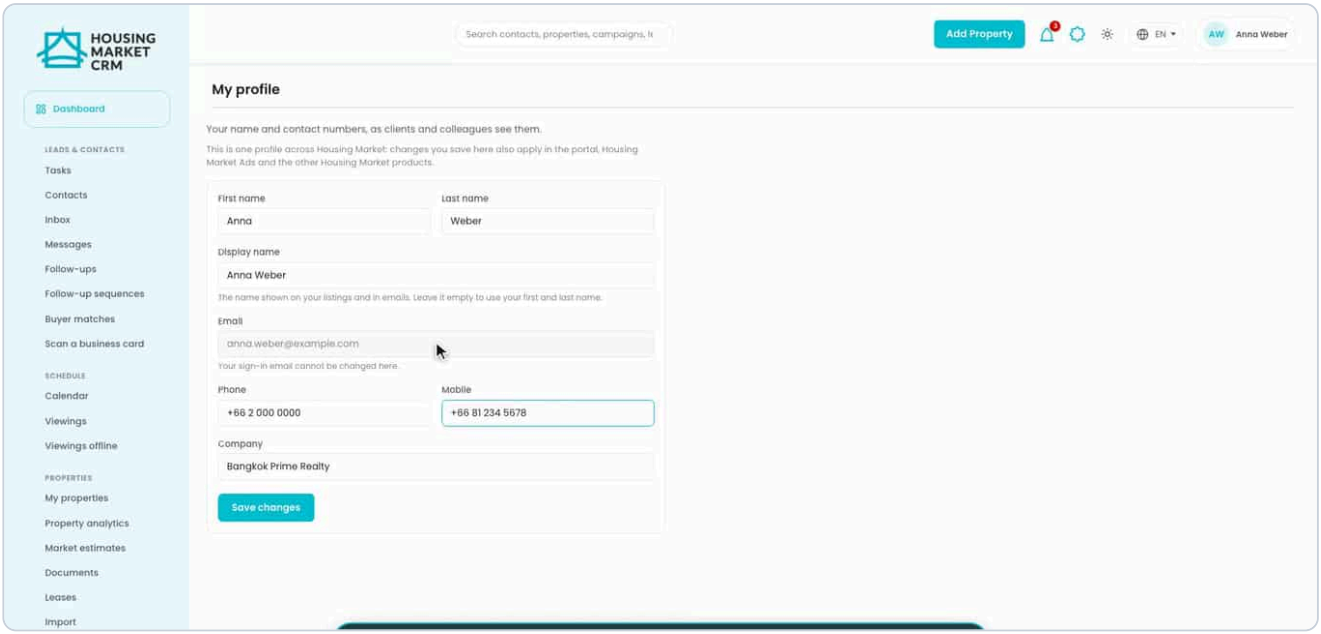
الشكل 6.10 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

11 يظهر بريد تسجيل الدخول، لكن لا يمكن تغييره من هنا.



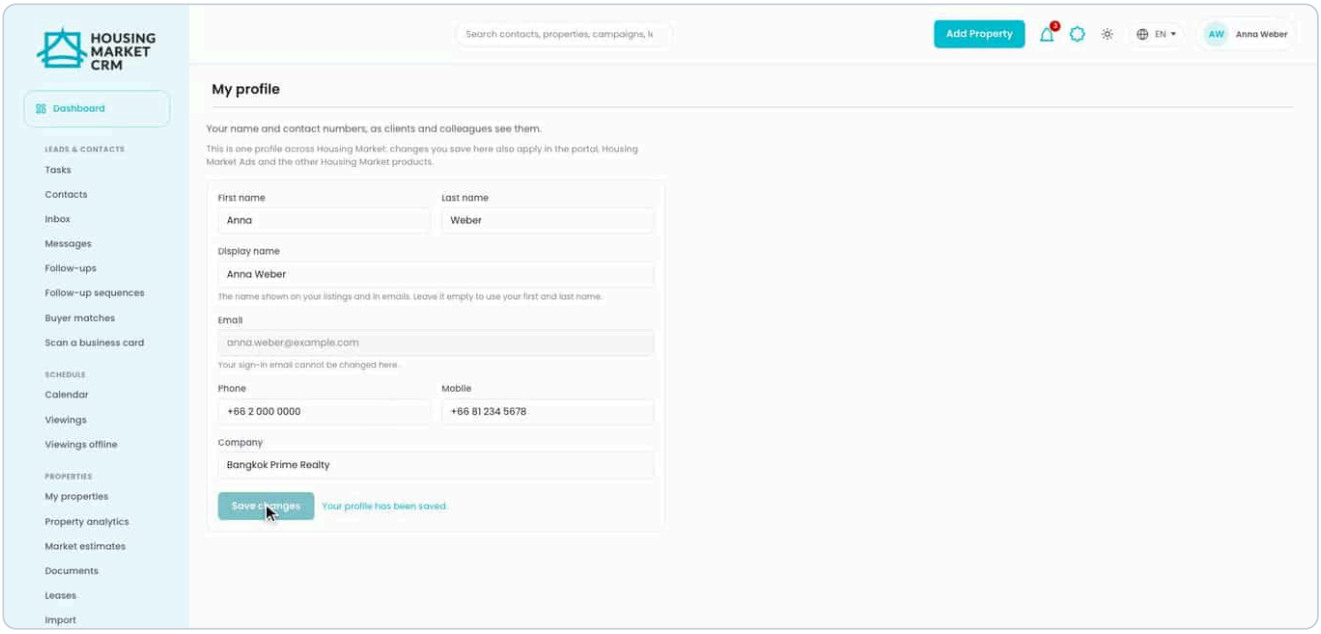
الشكل 6.11 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

12 فهو الحساب الذي تشترك فيه مع بوابتك، لذا يغيّره لك الدعم.



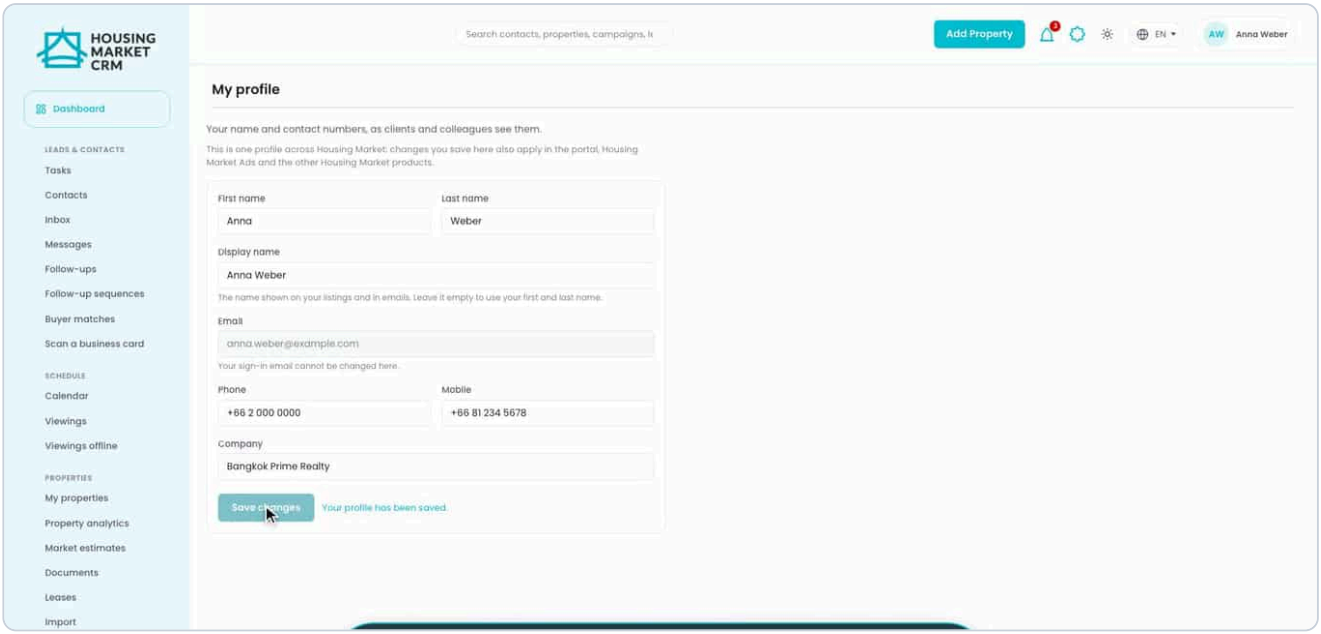
الشكل 6.12 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

13 انقر على Save changes (حفظ التغييرات).



الشكل 6.13 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

14 تم الحفظ — وسرى في كل مكان تستخدم فيه Housing Market.



الشكل 6.14 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل أحتاج إلى حساب منفصل للنظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 الفصل 7

تغيير اللغة

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

النظام كله متاح بسبع عشرة لغة. اختر لغتك من قائمة اللغات أعلى الشاشة؛ وتتبعها رسائل الإشعارات.

النظام متاح بسبع عشرة لغة، تظهر كل منها باسمها في لغتها:

- الإنجليزية (English)، والإسبانية (Español)، والبرتغالية (Português (Brasil))، والفرنسية (Français)، والألمانية (Deutsch)
- العربية، والهندية (हिन्दी)، والتركية (Türkçe)، واليونانية (Ελληνικά)
- التايلاندية (ไทย)، والفيتنامية (Tiếng Việt)، والإندونيسية (Bahasa Indonesia)، والملايوية (Bahasa Melayu)، والخميرية (ខ្មែរ)
- اليابانية (日本語)، والصينية المبسطة (简体中文)، والصينية التقليدية (繁體中文)

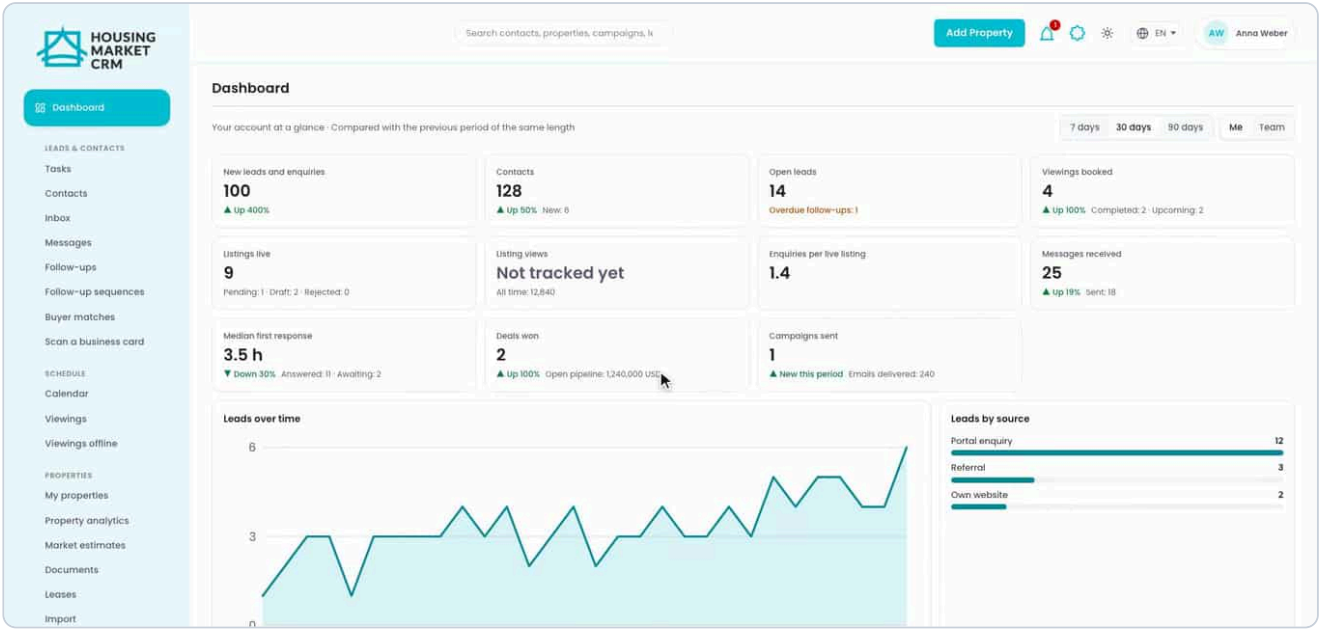
لتغييرها على الكمبيوتر، افتح قائمة اللغات (رمز الكرة الأرضية) أعلى الشاشة واختر لغة؛ ويؤدي إعداد «اللغة» في «الإعدادات» (رمز الترس) الغرض نفسه. ولصفحتي تسجيل الدخول والتسجيل قائمة لغات خاصة بهما. وفي العربية تُقرأ الشاشة كلها من اليمين إلى اليسار.

يُحفظ اختيارك في المتصفح الذي اخترت فيه، فاختر مجددًا على كمبيوتر أو هاتف آخر. وتُكتب رسائل الإشعارات ورسائل إعادة تعيين كلمة المرور باللغة التي تستخدم بها النظام — راجع «بأي لغة تصلني رسائل إشعارات النظام؟».

من مركز المساعدة: **ما اللغات المدعومة؟**

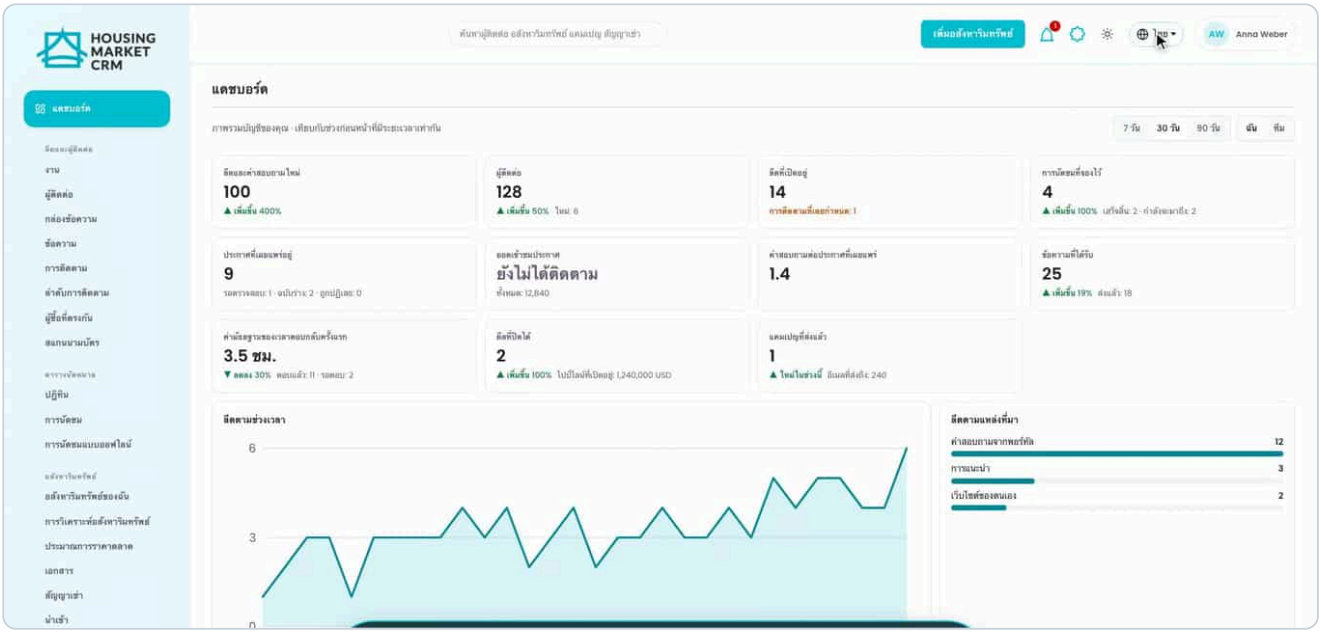
خطوة بخطوة

1 افتح لوحة التحكم في Housing Market CRM.



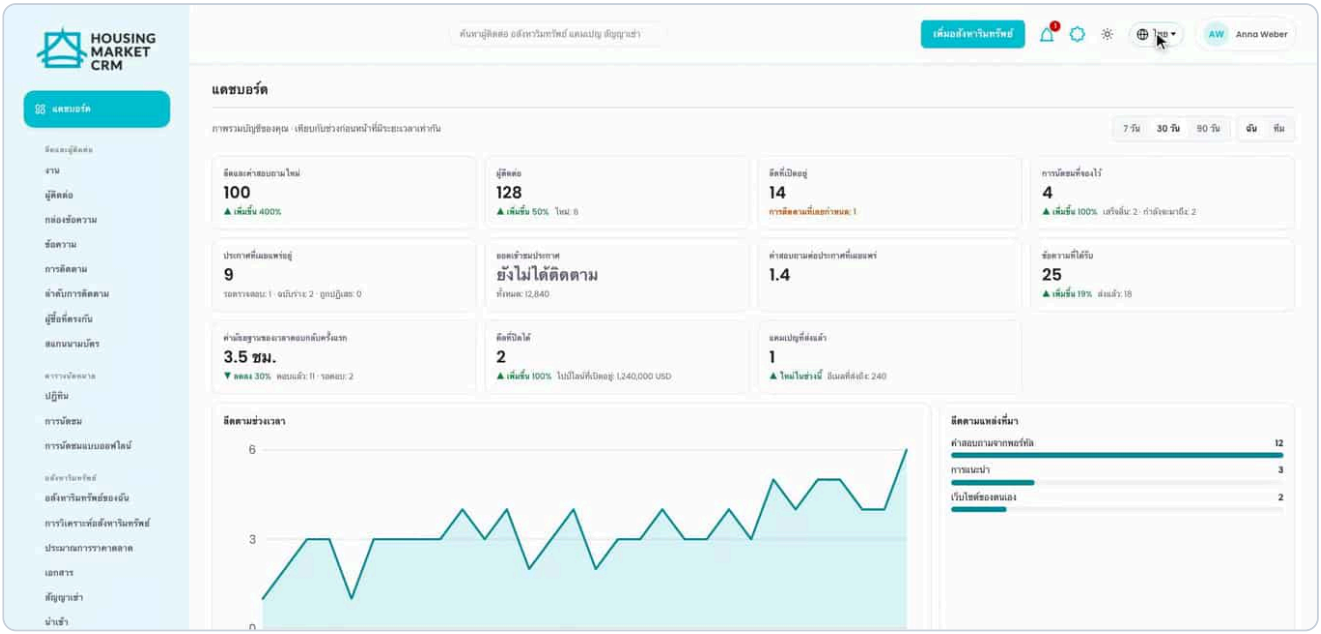
الشكل 7.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 افتح قائمة اللغة في الشريط العلوي واختر ไทย (التايلاندية).



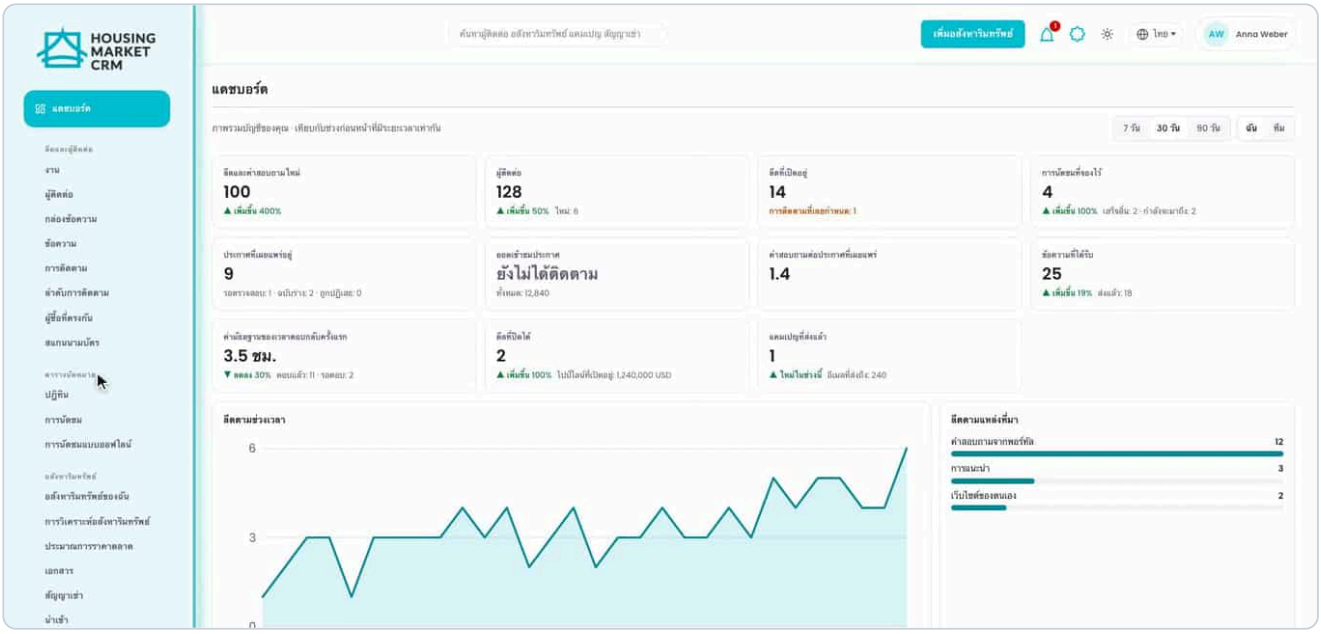
الشكل 7.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 تظهر الواجهة بالكامل الآن بالتايلاندية.



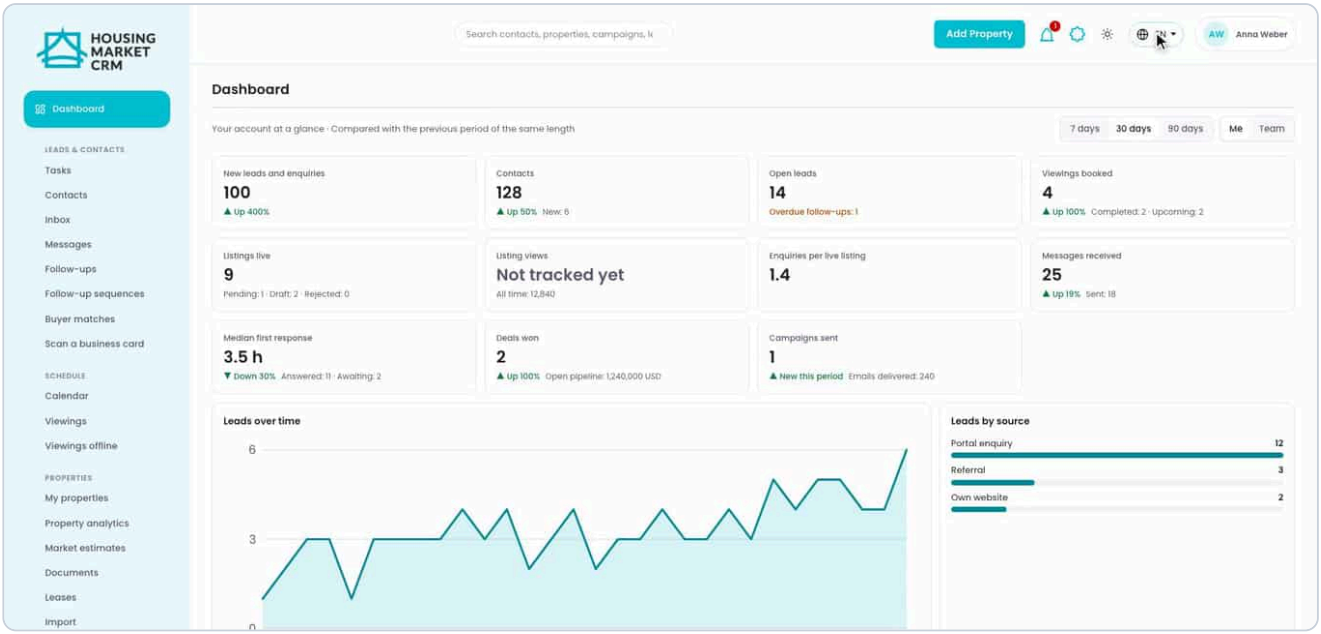
الشكل 7.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 القوائم والتسميات والتواريخ تتبع اختيارك.



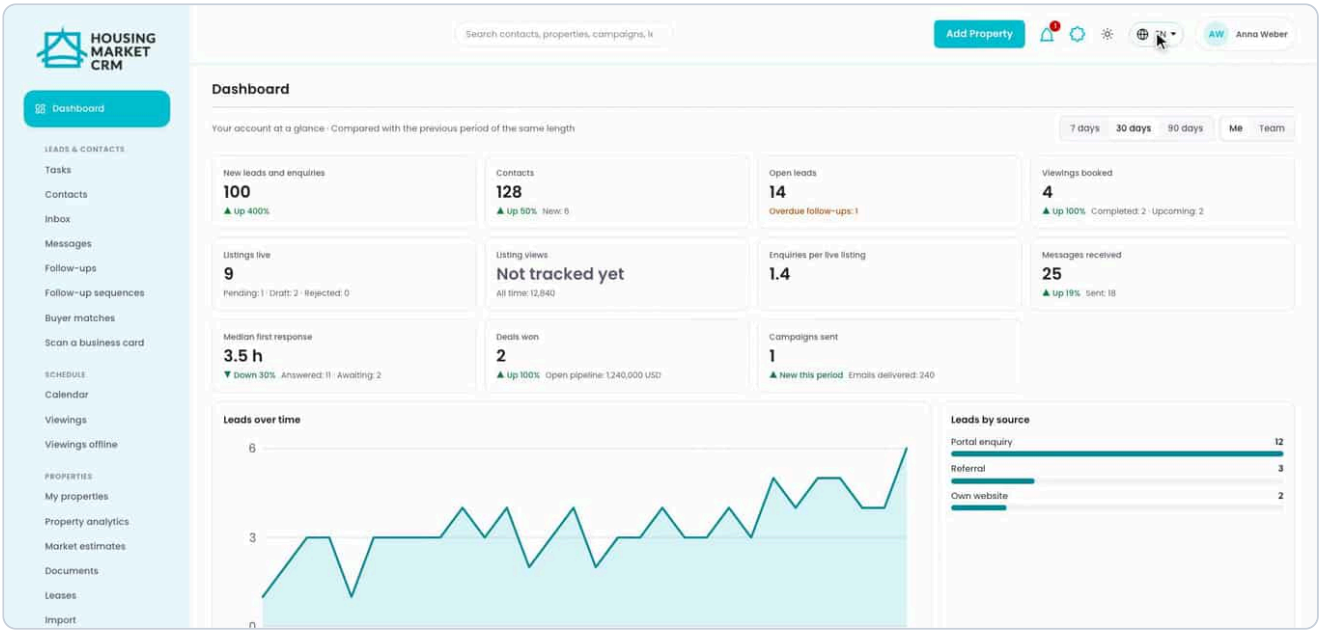
الشكل 7.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 اختر English للعودة.



الشكل 7.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 يُحفظ اختيارك للمرة القادمة.



الشكل 7.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

باللغة التي تستخدم بها النظام. غيّر لغة النظام فتتغير معها لغة رسائل الإشعارات.

مركز المساعدة: بأي لغة تصلني رسائل إشعارات النظام؟

8 الفصل 8

البحث في كل شيء

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. يشمل البحث والتصفية جهات الاتصال والعملاء المحتملين والعقارات، وتُصفّى لوحة العملاء المحتملين حسب المرحلة والحالة والبيع أو الإيجار.

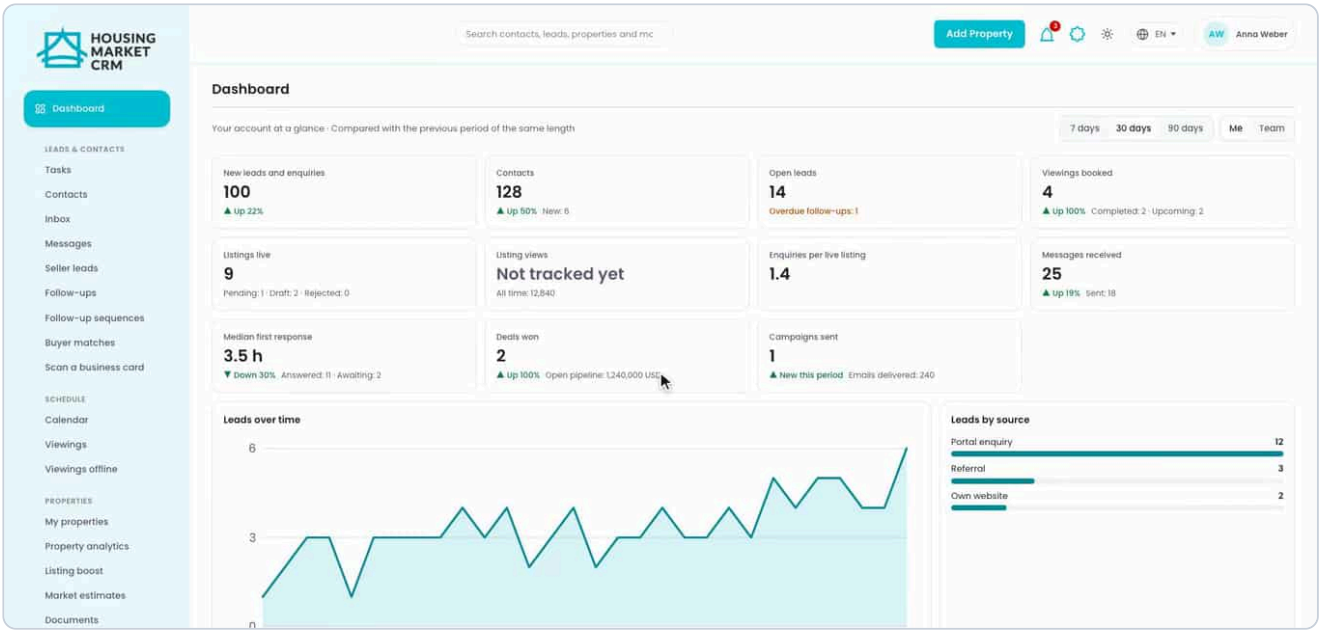
يعثر البحث على جهة اتصال أو عميل محتمل أو عقار، والقوائم تُصفّى لا تُرتَّب فقط — فلوحة العملاء المحتملين تُصفّى حسب المرحلة، وحسب الحالة، وحسب ما إذا كان العميل المحتمل يخص بيعًا أم إيجارًا.

ولأن كل استفسار يحتفظ بالعقار الذي جاء منه، فإن الإجابة عن سؤال «من سأل عن هذا الإعلان؟» تأتي من الإعلان نفسه لا من البحث عنه.

من مركز المساعدة: **هل يمكنني البحث عن جهات الاتصال؟**

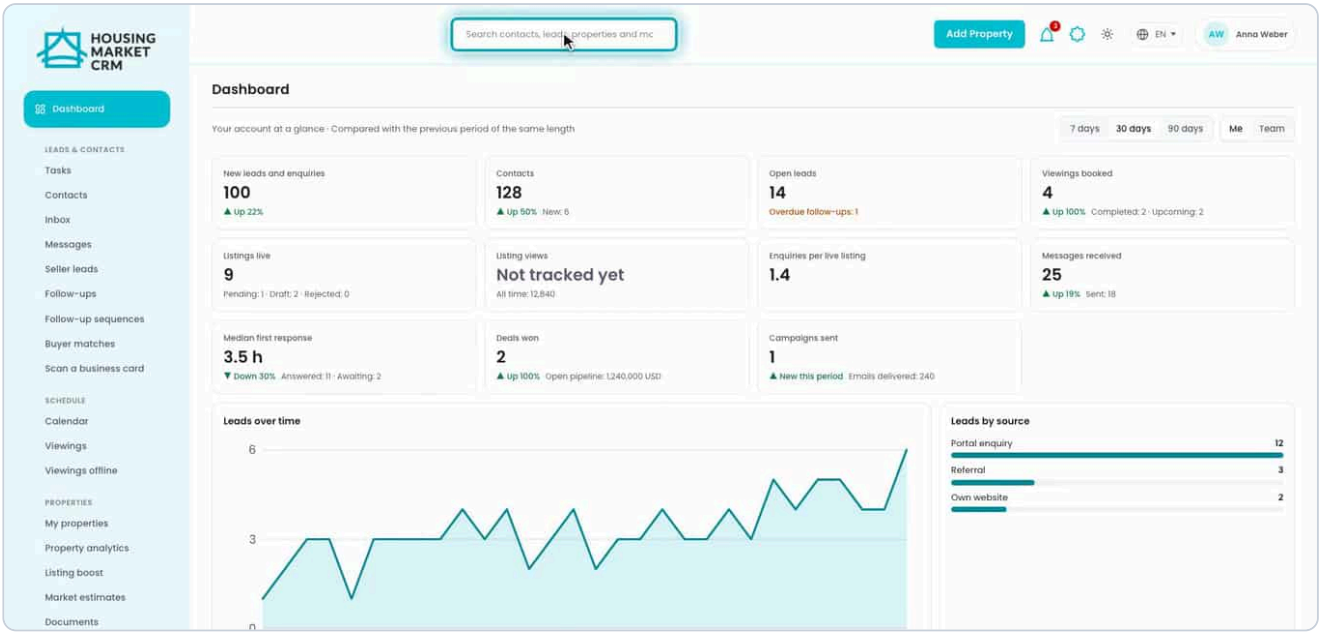
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



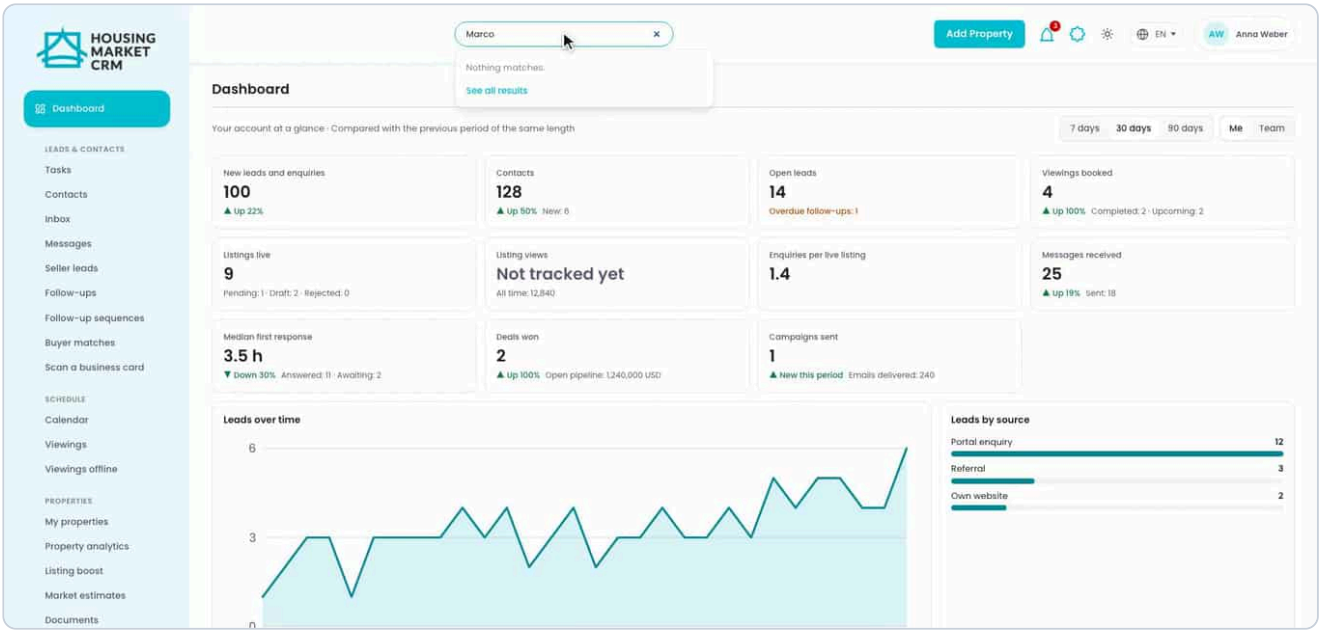
الشكل 8.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 مربّع البحث في الشريط العلوي، في كل شاشة.



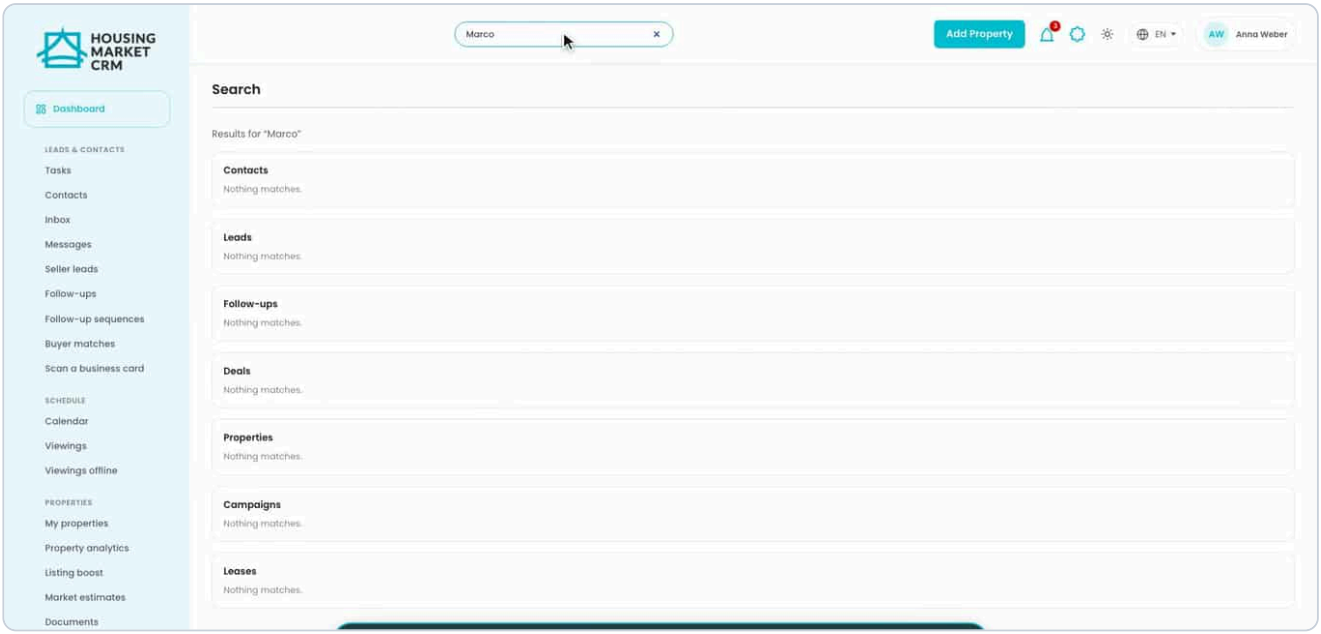
الشكل 8.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 اكتب جزءاً من اسم — أو رقماً، أو شارعاً.



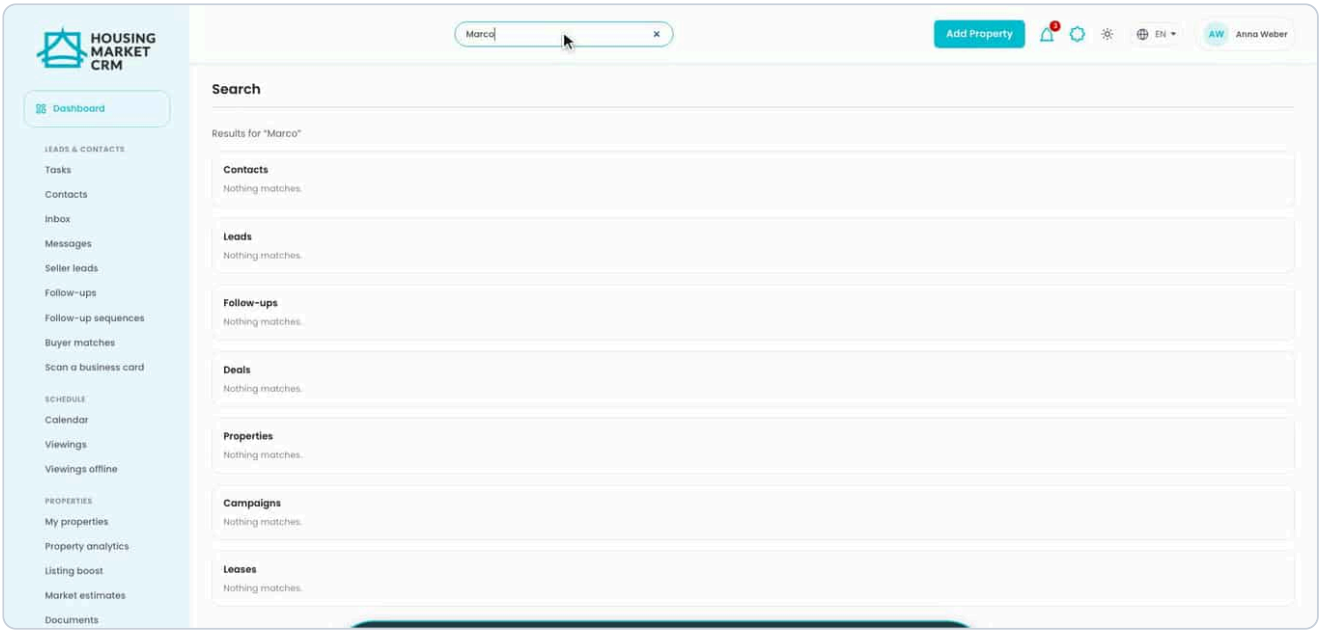
الشكل 8.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 يشمل العملاء المحتملين وجهات الاتصال والعقارات والمستندات وعقود الإيجار.



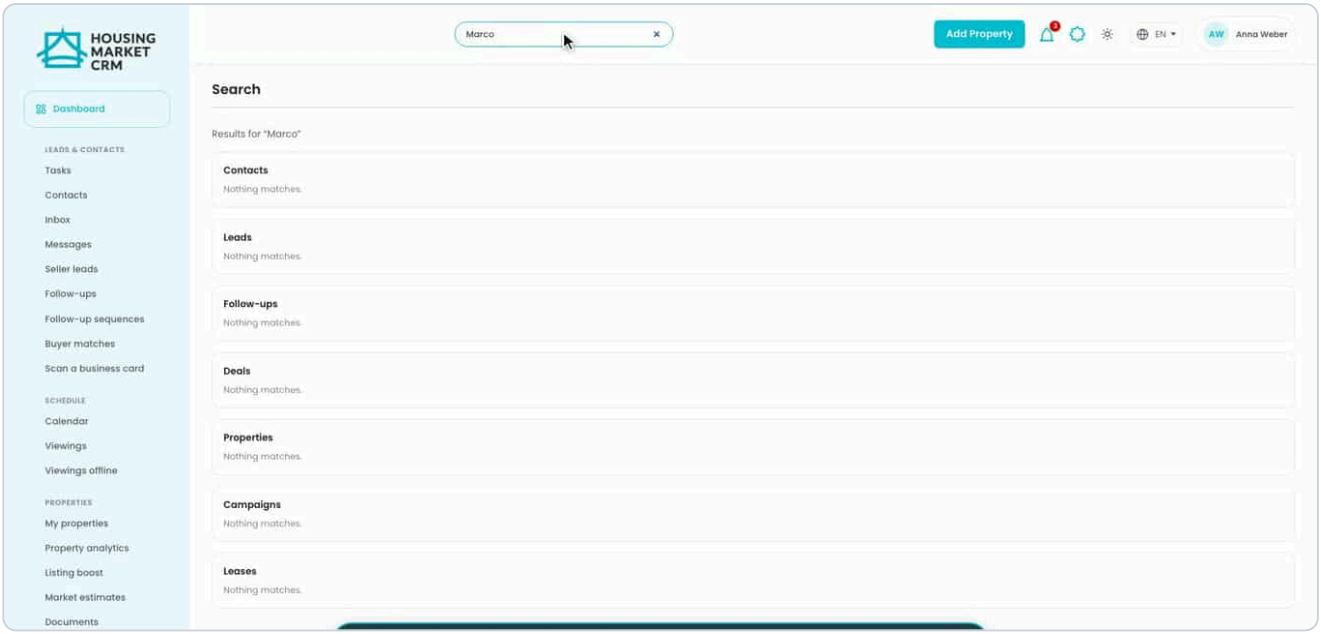
الشكل 8.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 اضغط Enter للقائمة الكاملة، مجمّعة بحسب نوع كل عنصر.



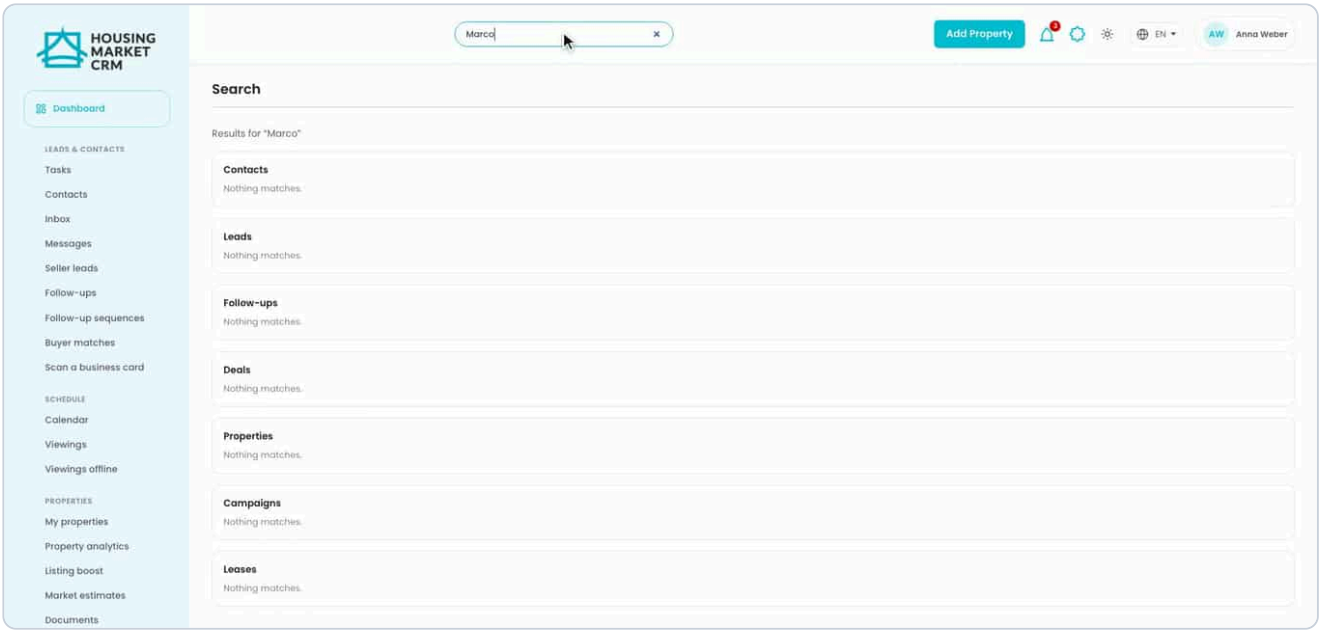
الشكل 8.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 انقر نتيجة لفتحها — أسرع من فتح قائمة وتصفيتها.



الشكل 8.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 على الهاتف، للبحث مدخل خاص به في القائمة اليمنى.



الشكل 8.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني استخدام Housing Market CRM على هاتفي؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

الجزء 2

العملاء المحتملون وجهات الاتصال

9 لوحة العملاء المحتملين

10 إضافة عميل محتمل يدويا

11 العمل على عميل محتمل

12 ربط عميل محتمل بعقار

13 الرد على عميل محتمل

14 الاطلاع على المشترين المهتمين

15 تقييم العملاء المحتملين

16 المطابقة العكسية

17 تسلسلات المتابعة

18 الحفاظ على تفاعل العملاء المحتملين الفاترين

19 شراء عميل محتمل للبيع

20 إضافة جهة اتصال

21 استيراد جهات الاتصال

22 مسح بطاقة عمل

23 الخط الزمني لجهة الاتصال

24 دمج جهات الاتصال المكررة

9 الفصل 9

لوحة العملاء المحتملين

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، على لوحة Kanban بخمسة أعمدة ثابتة: مهمة جديدة، ومعاينة، وتفاوض، وصفقة مُبرمة، وصفقة خاسرة. لا يمكن إعادة تسمية الأعمدة ولا إضافة أعمدة إليها.

من الشريط الجانبي، افتح المهام واسحب العميل المحتمل عبر اللوحة خلال أعمدتها:

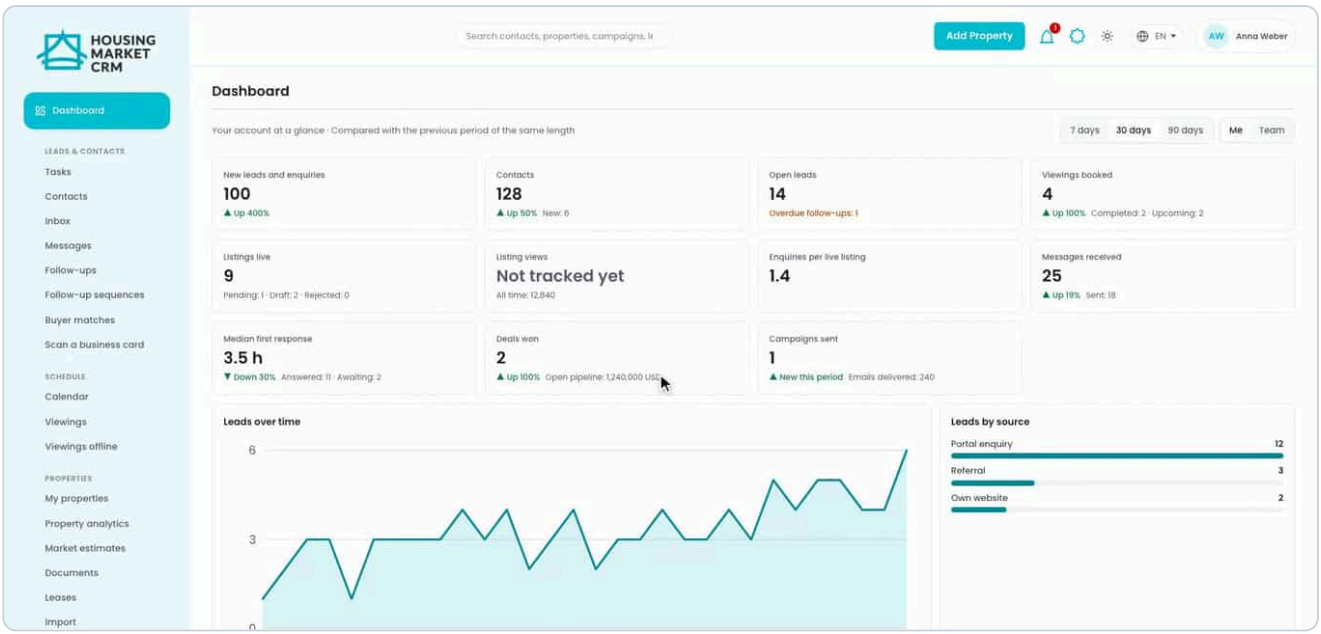
- مهمة جديدة
- معاينة
- تفاوض
- صفقة مُبرمة
- صفقة خاسرة

وإلى جانب المرحلة هناك محوران آخران، وهما ما تُصفّى اللوحة حسبه: الحالة (جديدة، معاودة الاتصال، الرد برسالة، مغلقة)، وما إذا كان العميل المحتمل يخص بيعًا أم إيجارًا. كما أن العميل المحتمل الذي لم يتعامل معه أحد منذ فترة يُطلق إشعارًا خاصًا به بدلًا من انتظار أن ينتبه إليه أحد.

من مركز المساعدة: **هل يمكنني تنظيم العملاء المحتملين في مراحل مختلفة؟**

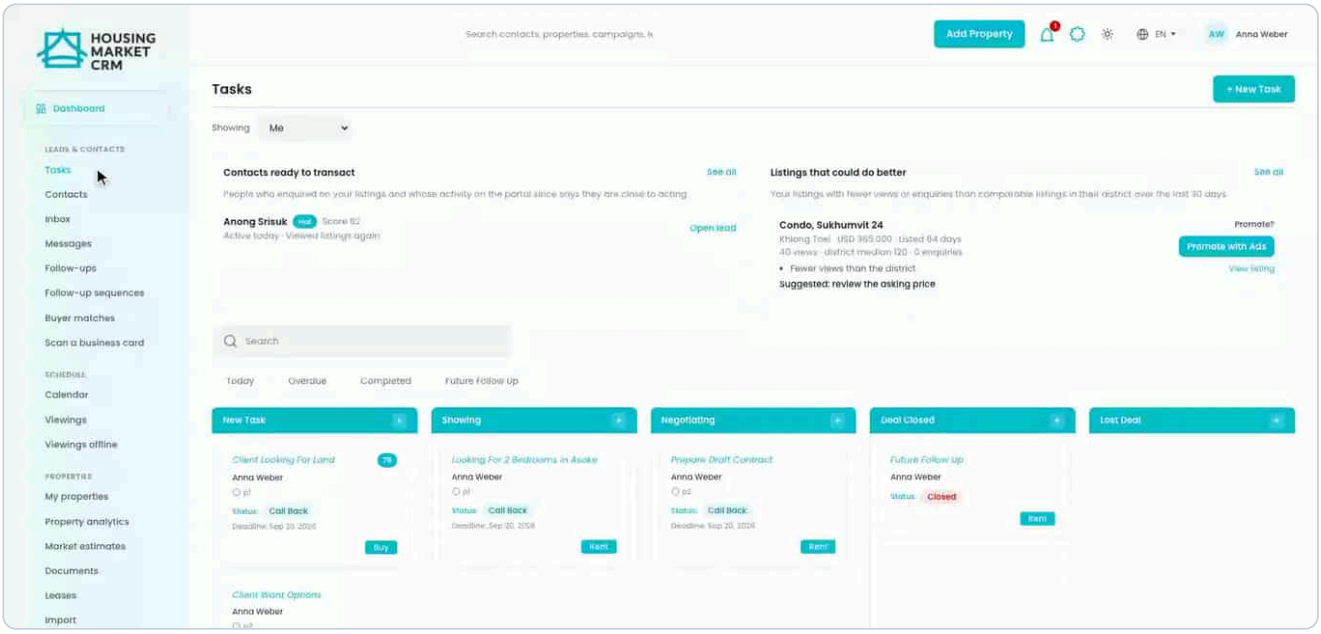
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



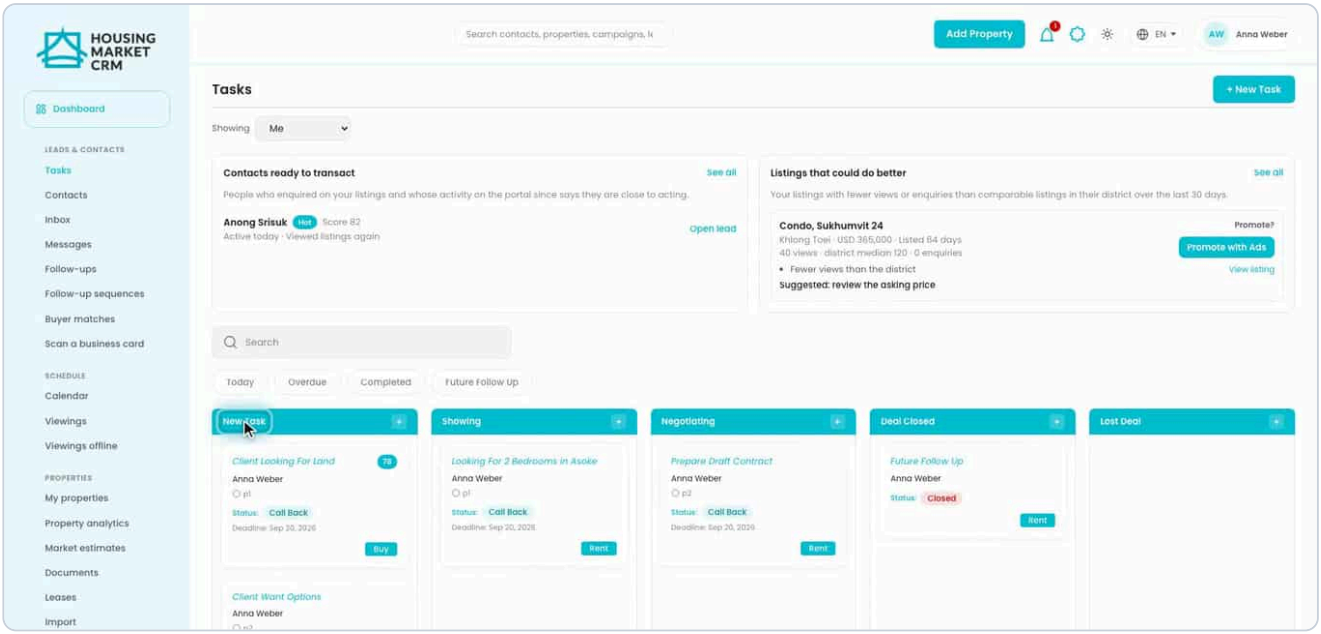
الشكل 9.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على Tasks في القائمة اليسرى.



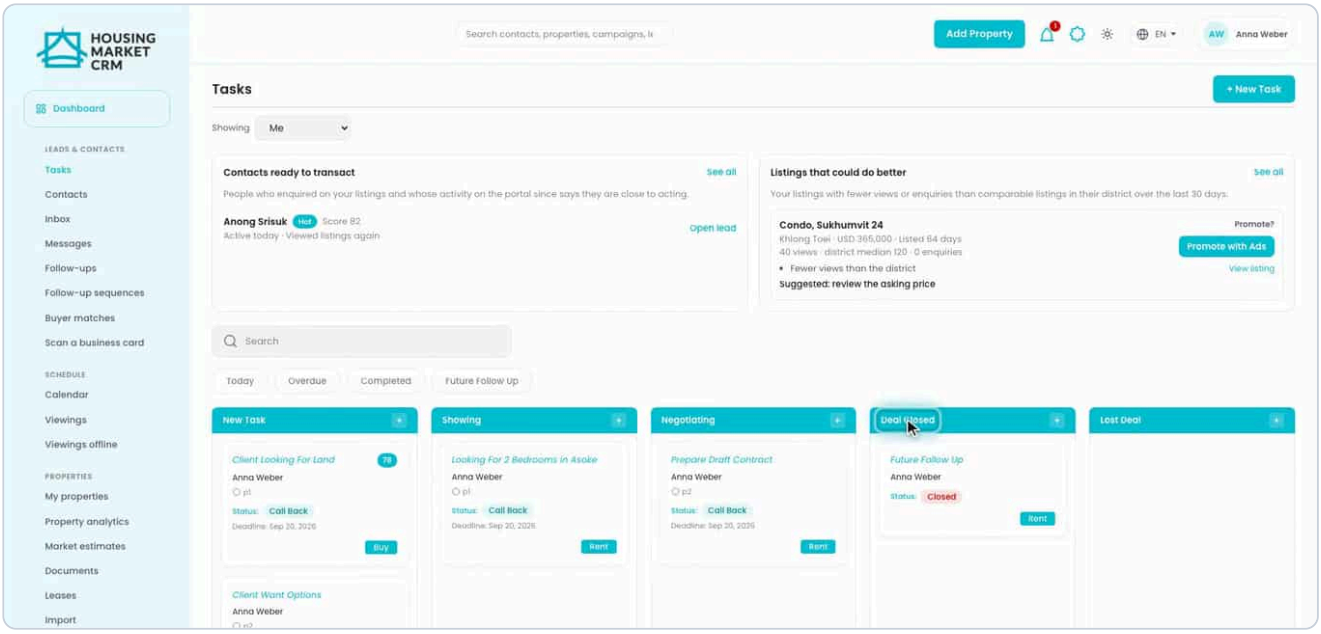
الشكل 9.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 تبدأ الاستفسارات الجديدة في New Task.



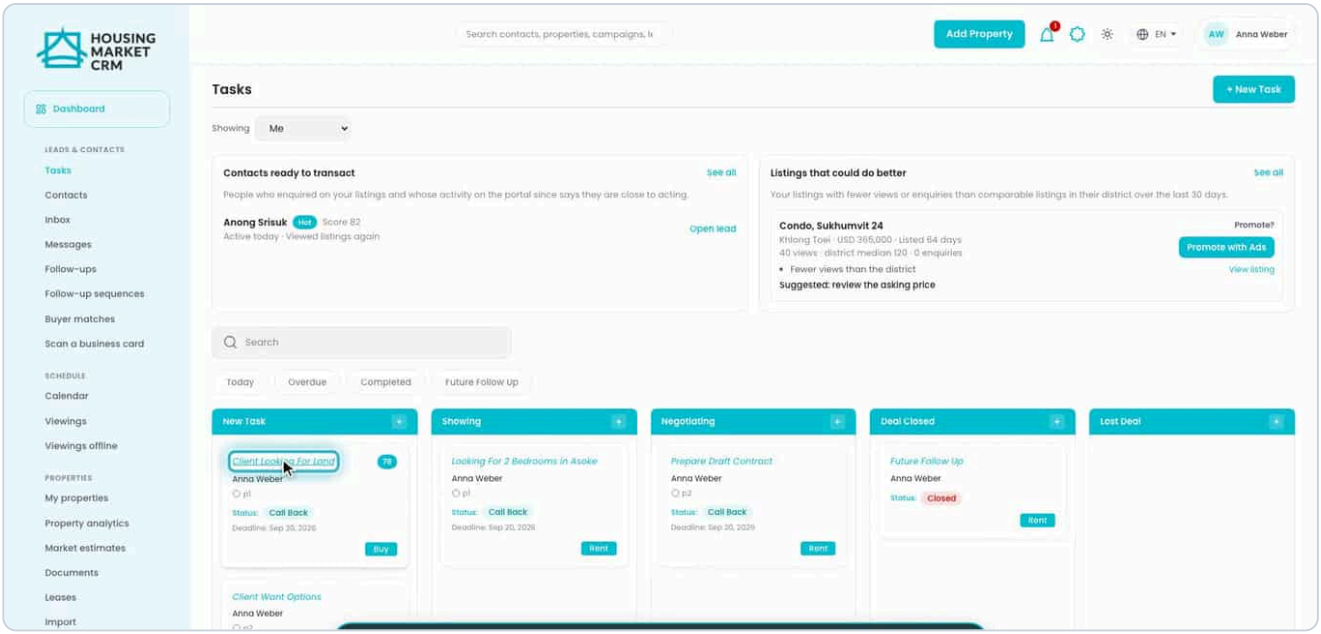
الشكل 9.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 ثم Showing وNegotiating حتى ينتهي العميل المحتمل في Deal Closed أو Lost Deal.



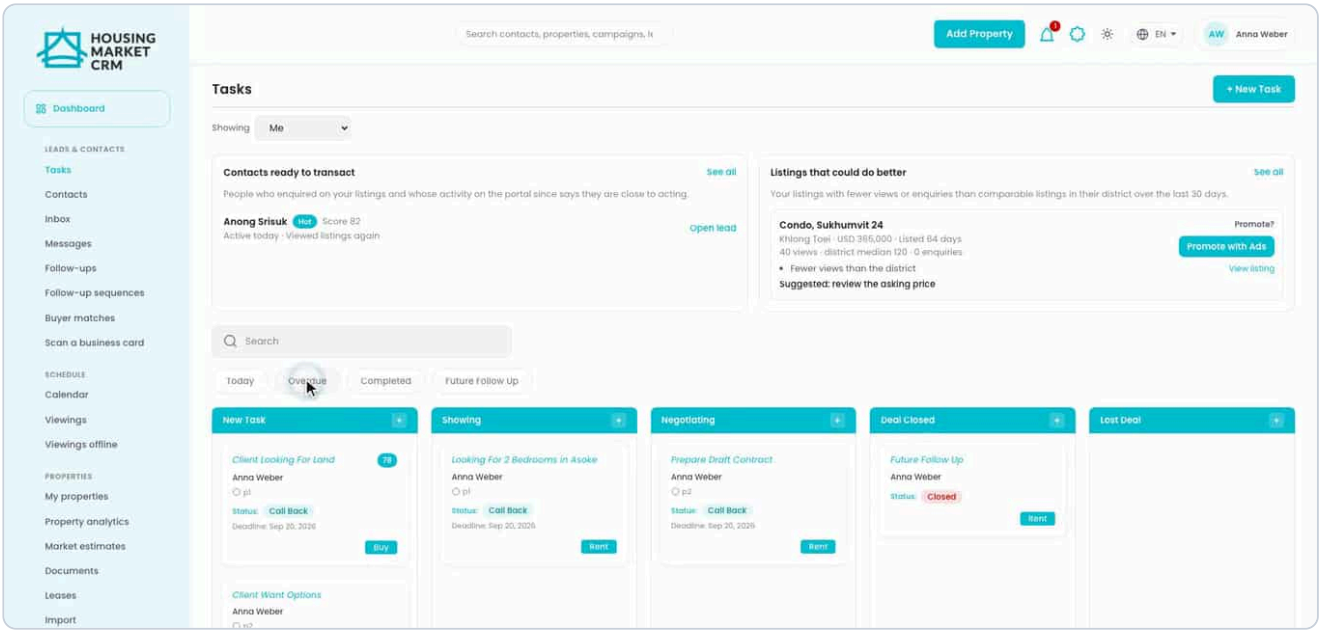
الشكل 9.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 كل بطاقة تعرض العميل المحتمل وجهة الاتصال والحالة والموعد النهائي.



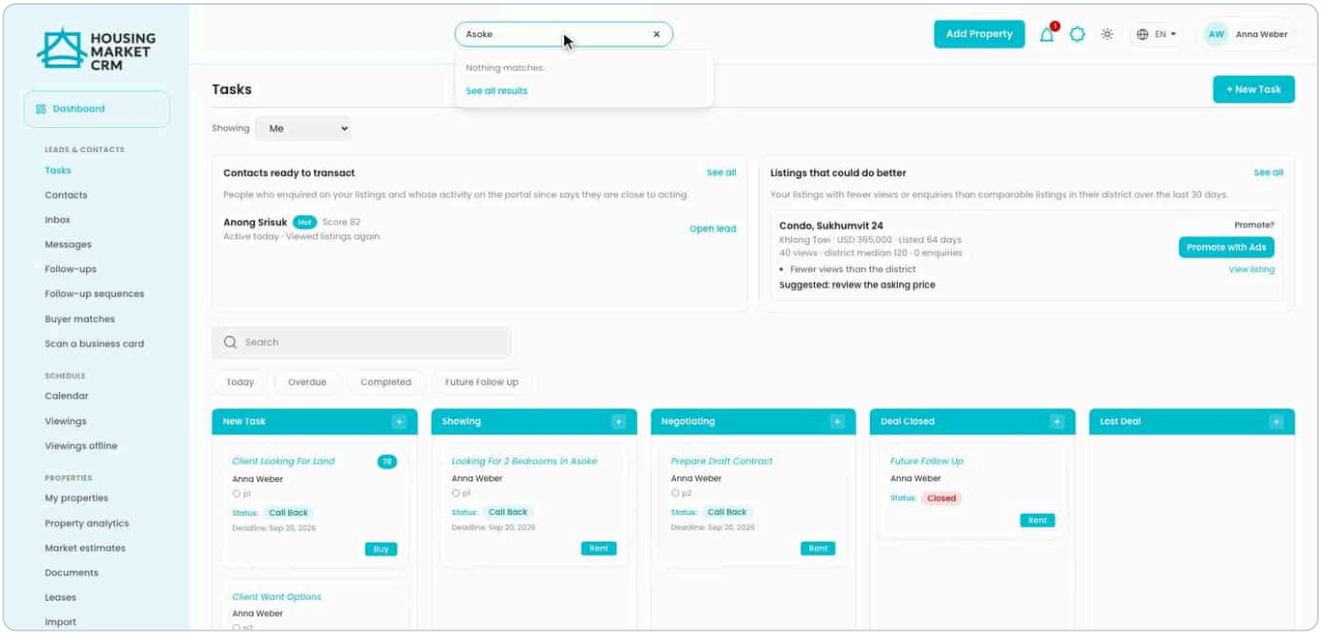
الشكل 9.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 استخدم Overdue لمعرفة مَن ينتظر ردّك.



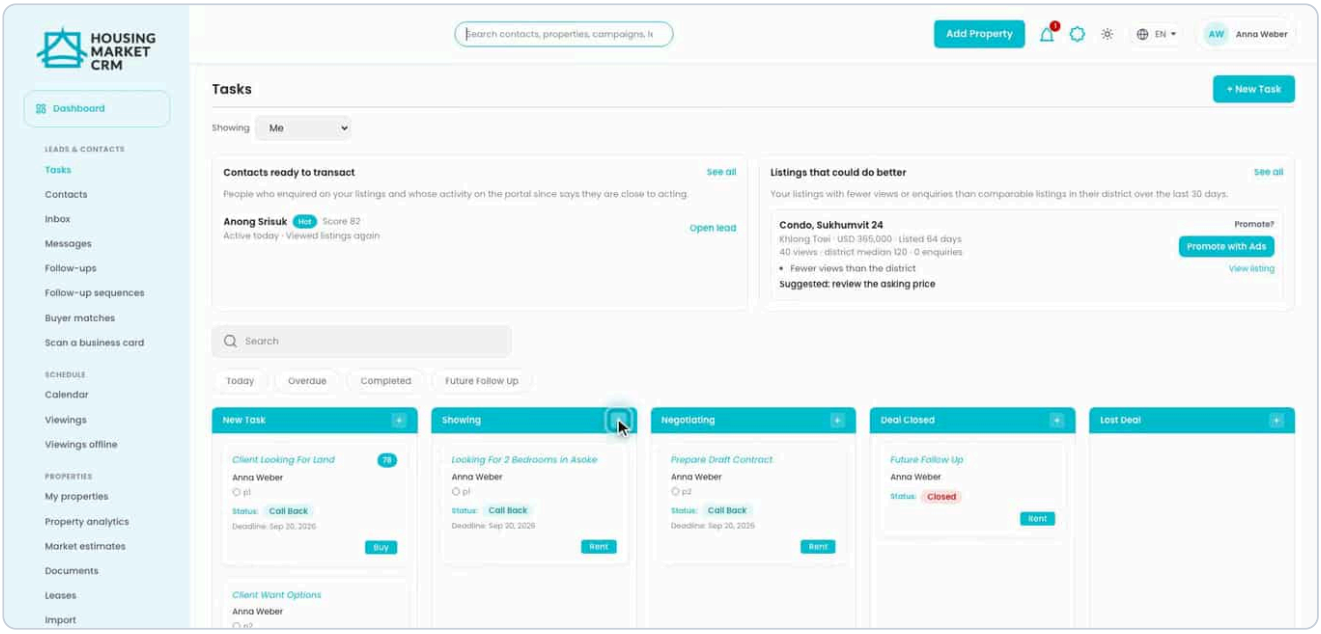
الشكل 9.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 أو ابحث عن عميل محتمل.



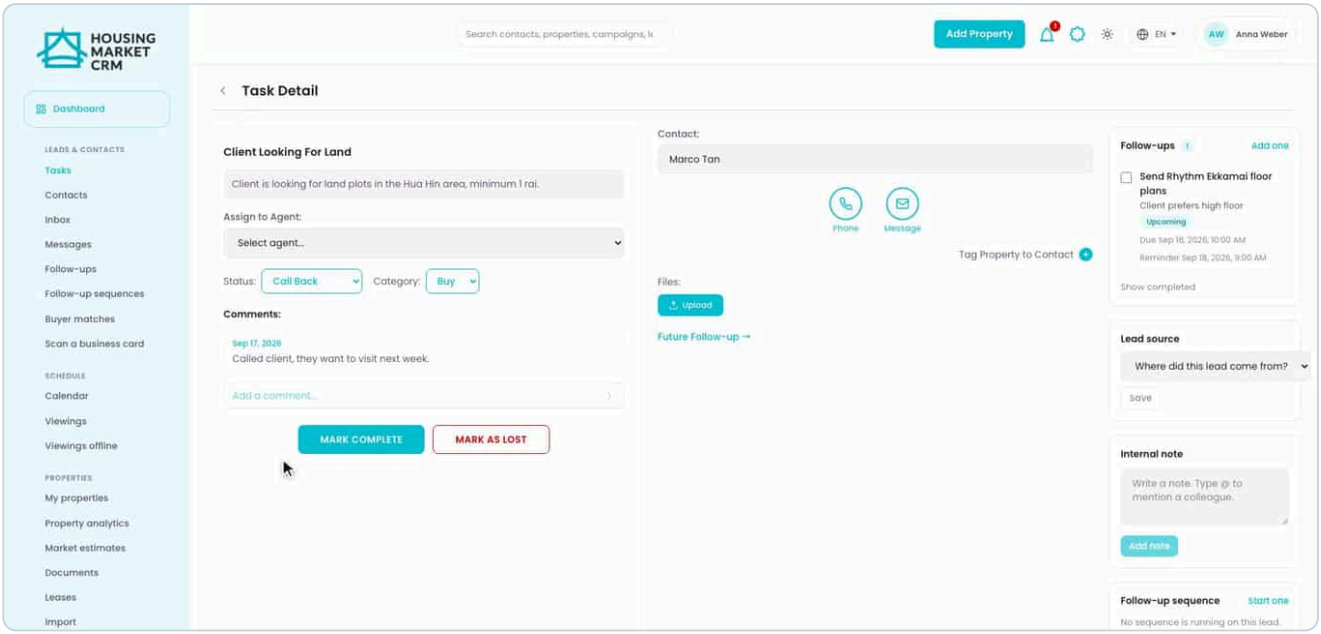
الشكل 9.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 استخدم + على العمود لإضافة عميل محتمل إلى تلك المرحلة.



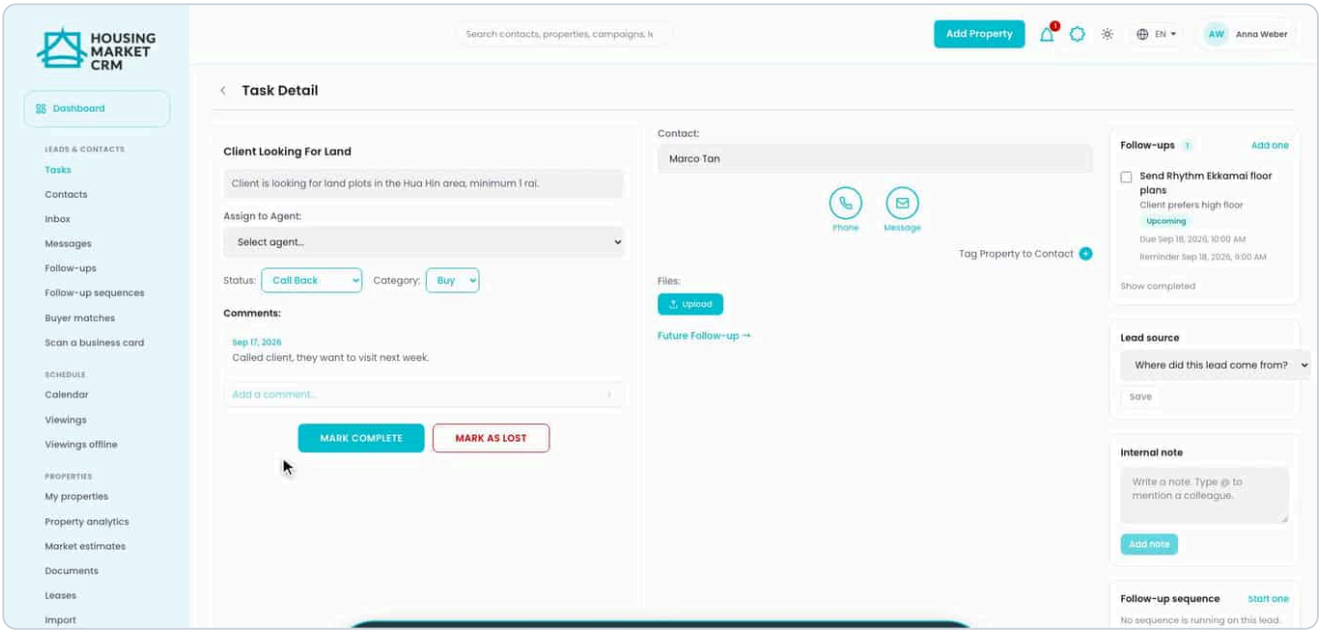
الشكل 9.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 انقر على بطاقة لفتح العميل المحتمل.



الشكل 9.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 يُفتح سجل العميل المحتمل بكل ما يتعلّق بهذا الاستفسار.



الشكل 9.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

نصيحة

نعم. تصل استفسارات كل الإعلانات إلى اللوحة نفسها، ويظل كل عميل محتمل يبيّن العقار الذي جاء منه.

مركز المساعدة: هل يمكنني إدارة الاستفسارات الواردة من عدة إعلانات؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف يُضاف العملاء المحتملون إلى النظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
هل يمكنني إدارة العملاء المحتملين الدوليين؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-manage-international-leads

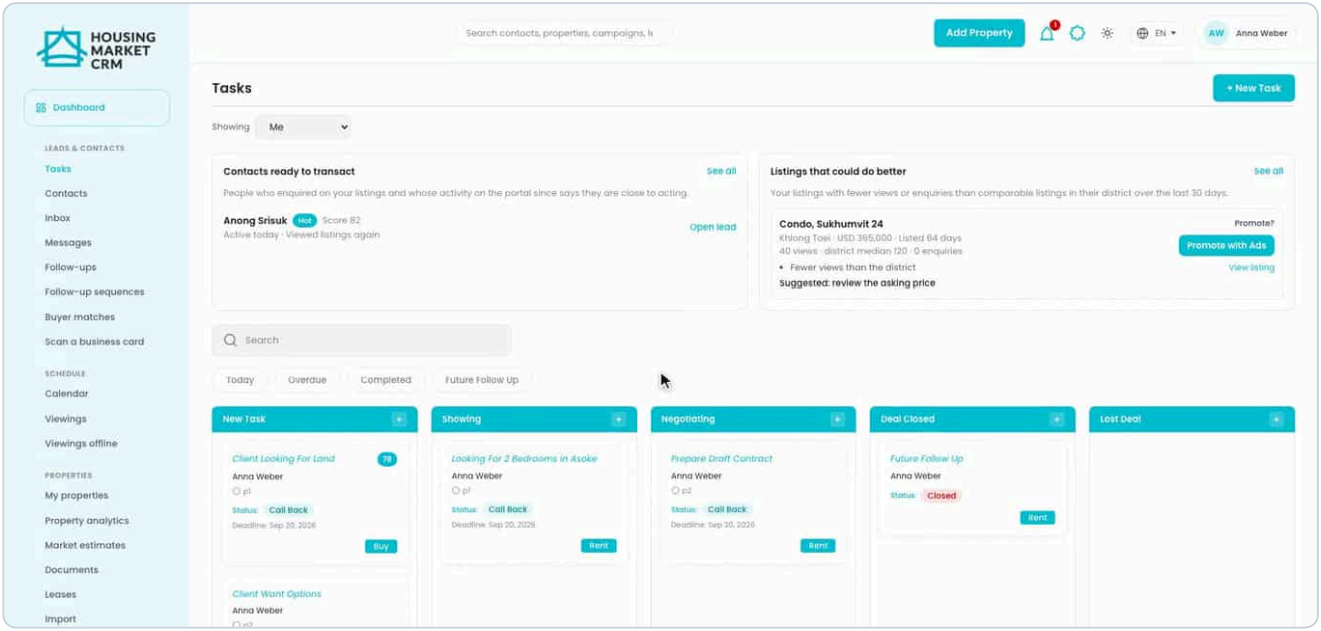
10 الفصل 10

إضافة عميل محتمل يدويا

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

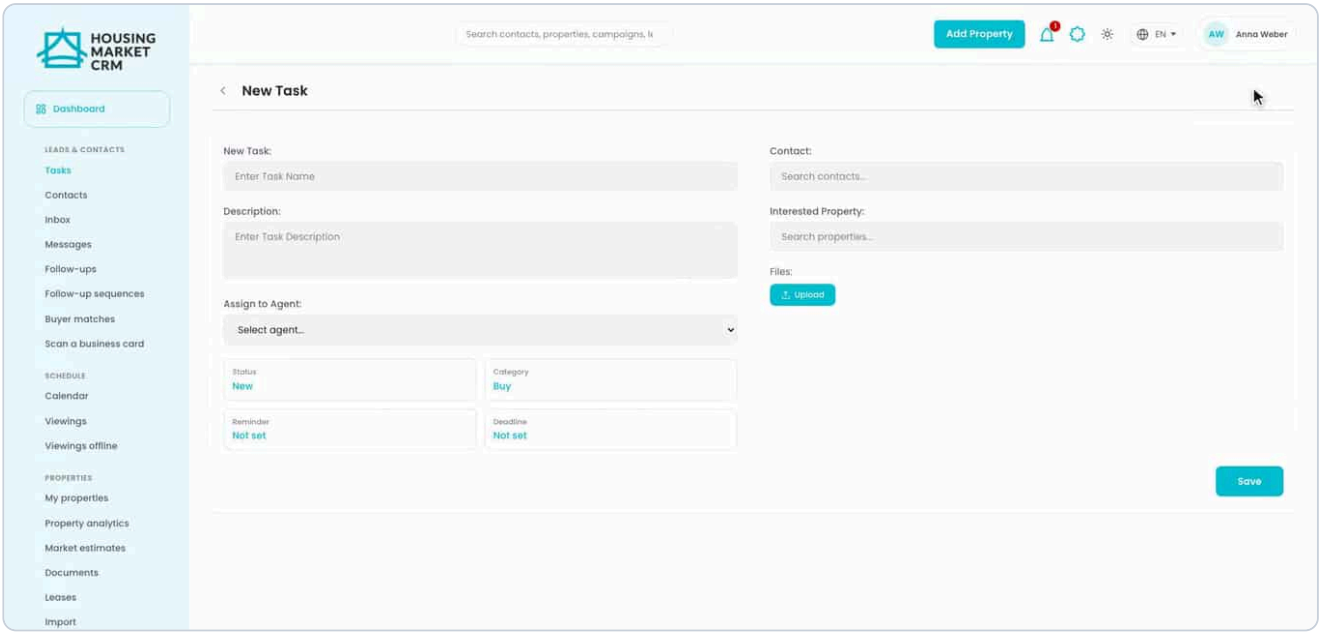
خطوة بخطوة

1 افتح Tasks، لوحة عملائك المحتملين.



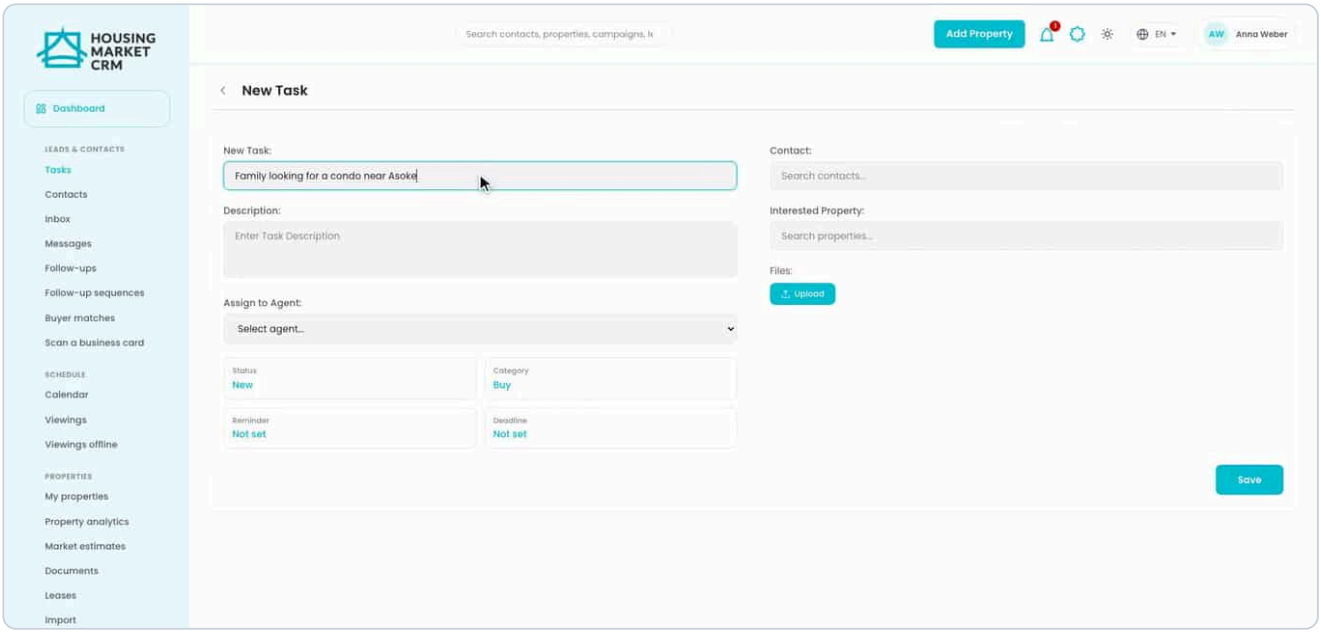
الشكل 10.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على + New Task.



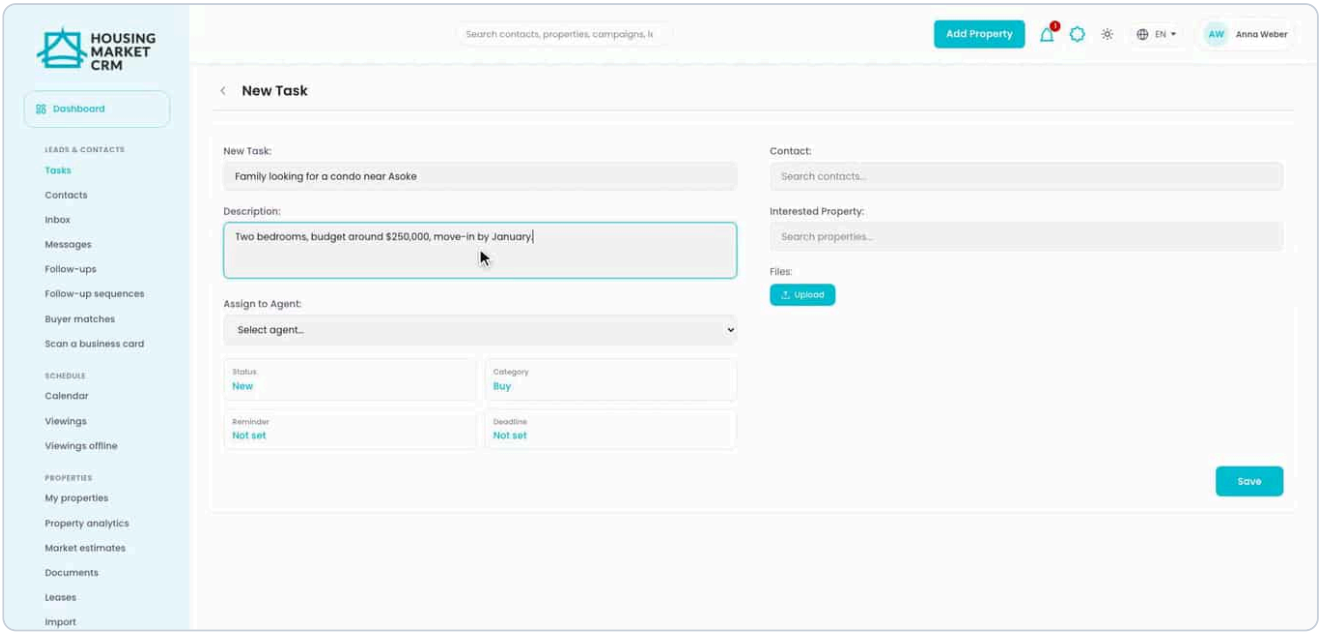
الشكل 10.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 امنح العميل المحتمل عنوانًا واضحًا.



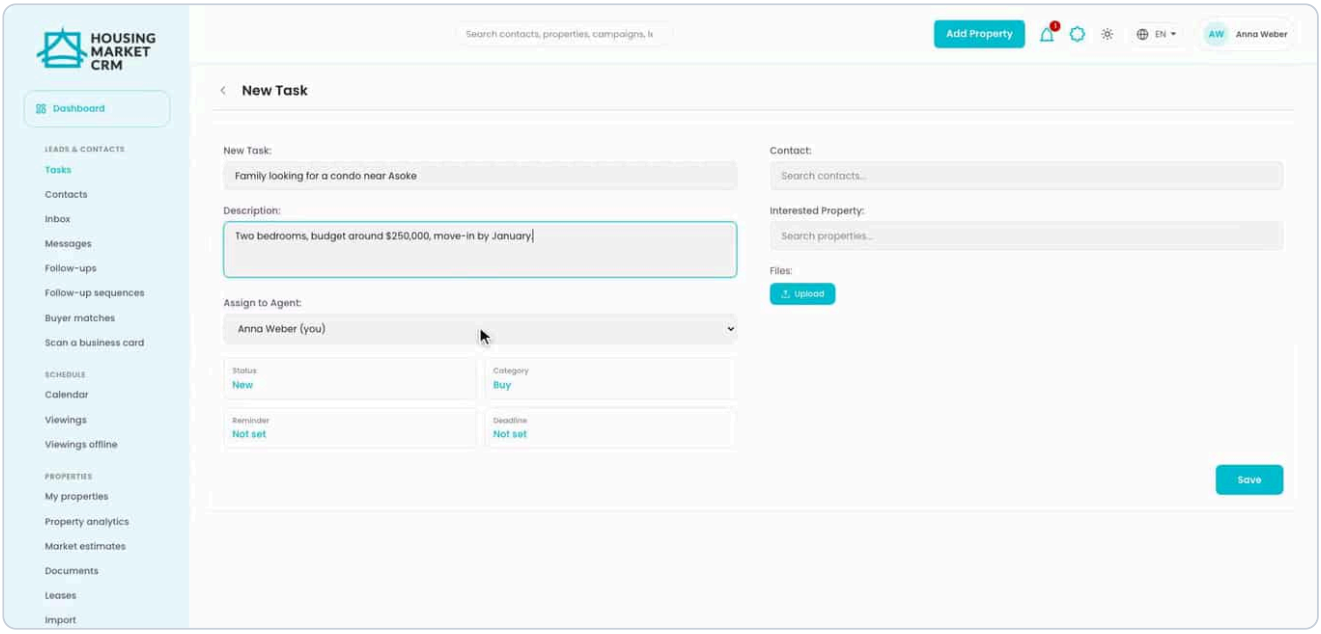
الشكل 10.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 أضف وصفًا موجزًا.



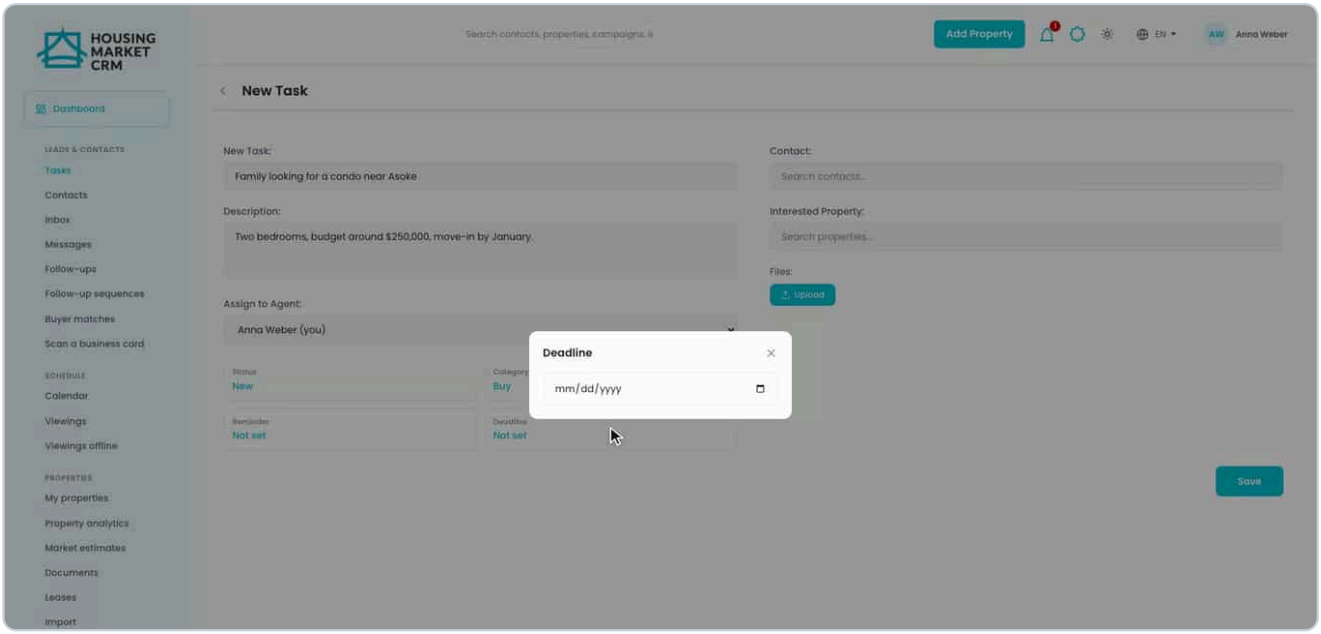
الشكل 10.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 اختر من يتولّى العميل المحتمل.



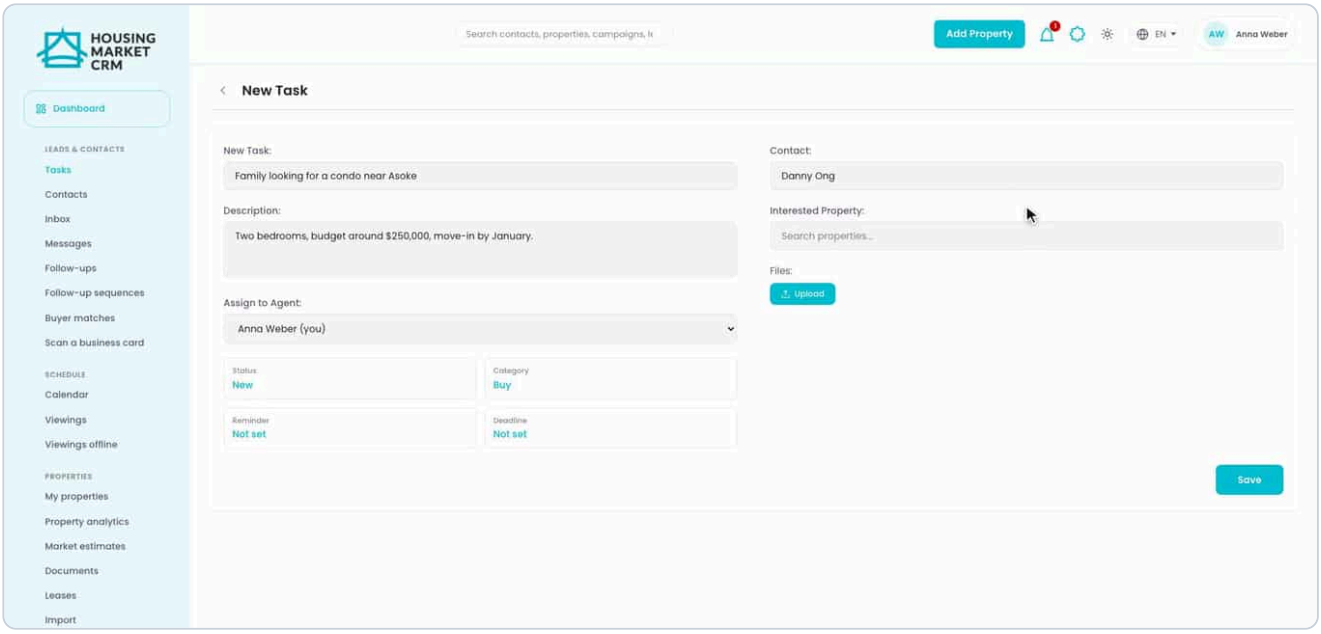
الشكل 10.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 حدّد موعدًا نهائيًا.



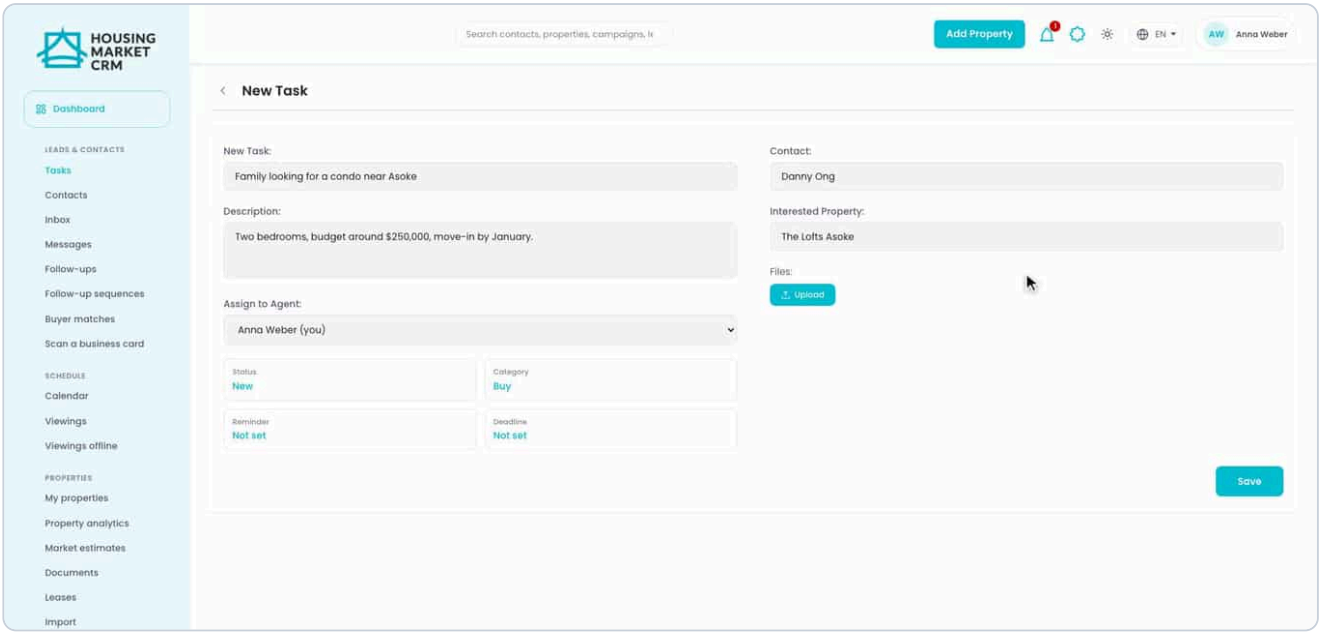
الشكل 10.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 ابحث عن جهة الاتصال ثم اخترها من القائمة.



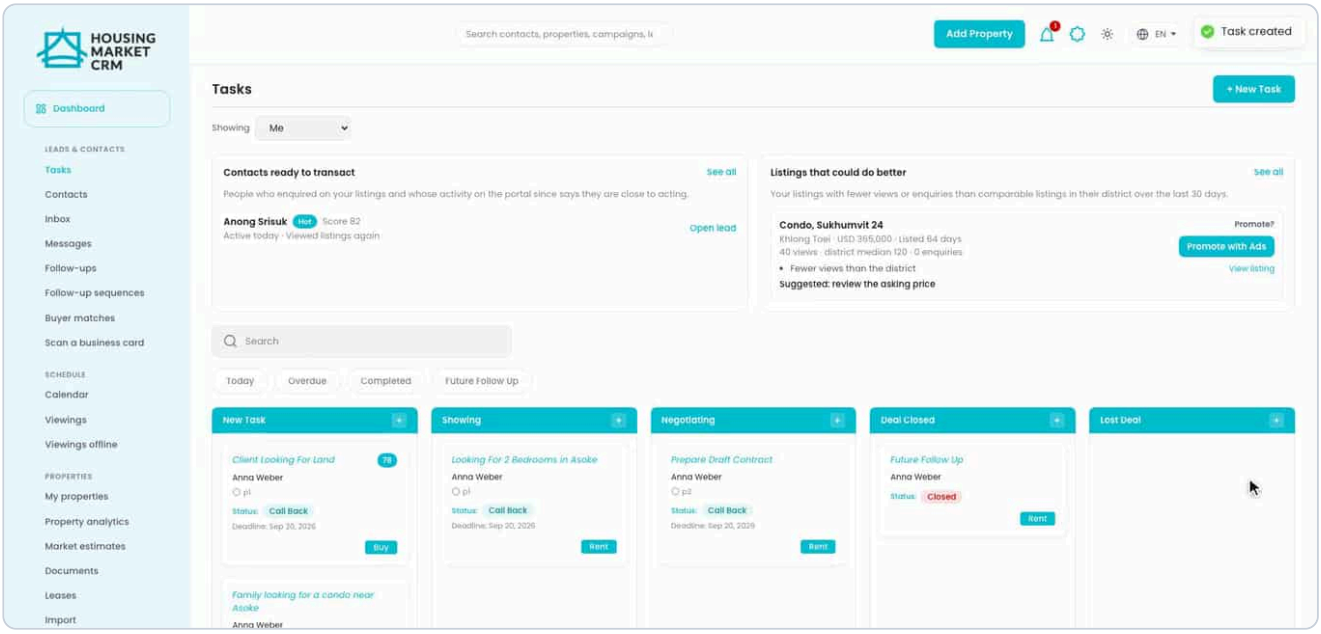
الشكل 10.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 ضع وسمًا للعقار الذي يهتم به.



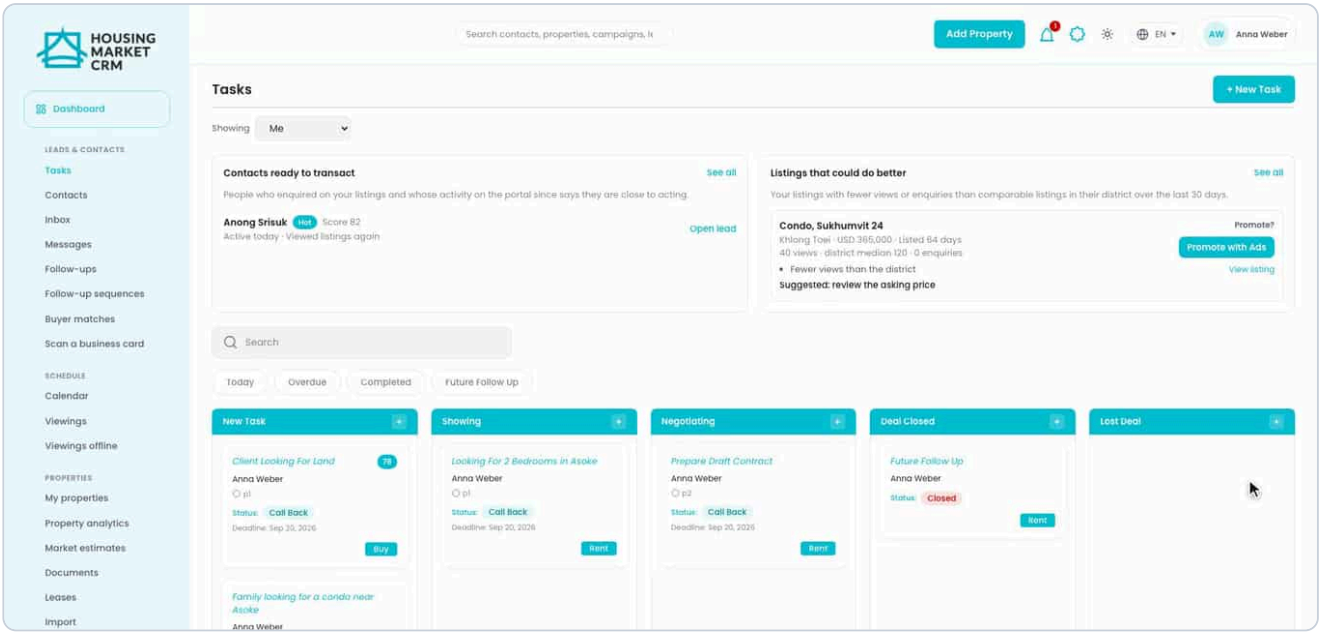
الشكل 10.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 انقر على Save (حفظ).



الشكل 10.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 يظهر العميل المحتمل في New Task على لوحتك.



الشكل 10.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

نعم، على لوحة Kanban بخمسة أعمدة ثابتة: مهمة جديدة، ومعاينة، وتفاوض، وصفقة مُبرمة، وصفقة خاسرة. لا يمكن إعادة تسمية الأعمدة ولا إضافة أعمدة إليها.

مركز المساعدة: هل يمكنني تنظيم العملاء المحتملين في مراحل مختلفة؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف يُضاف العملاء المحتملون إلى النظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
هل يمكنني إنشاء مهام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-create-tasks
هل يمكنني معرفة العقار الذي جاء منه العميل المحتمل؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

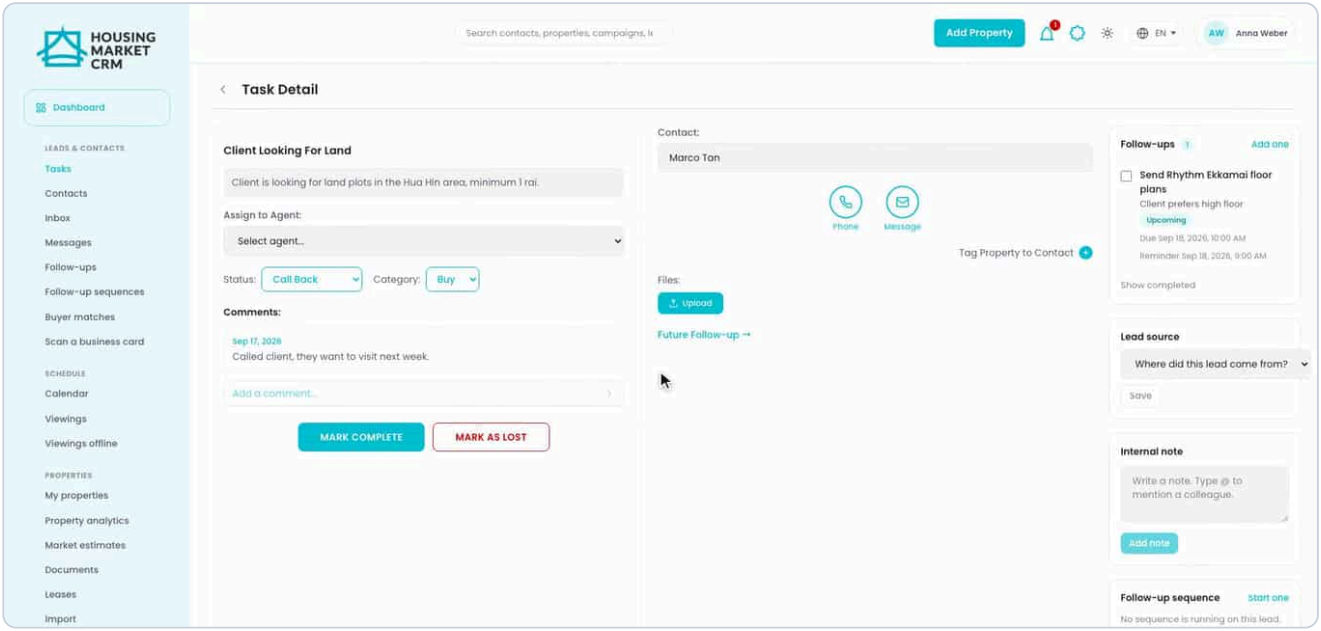
11 الفصل 11

العمل على عميل محتمل

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

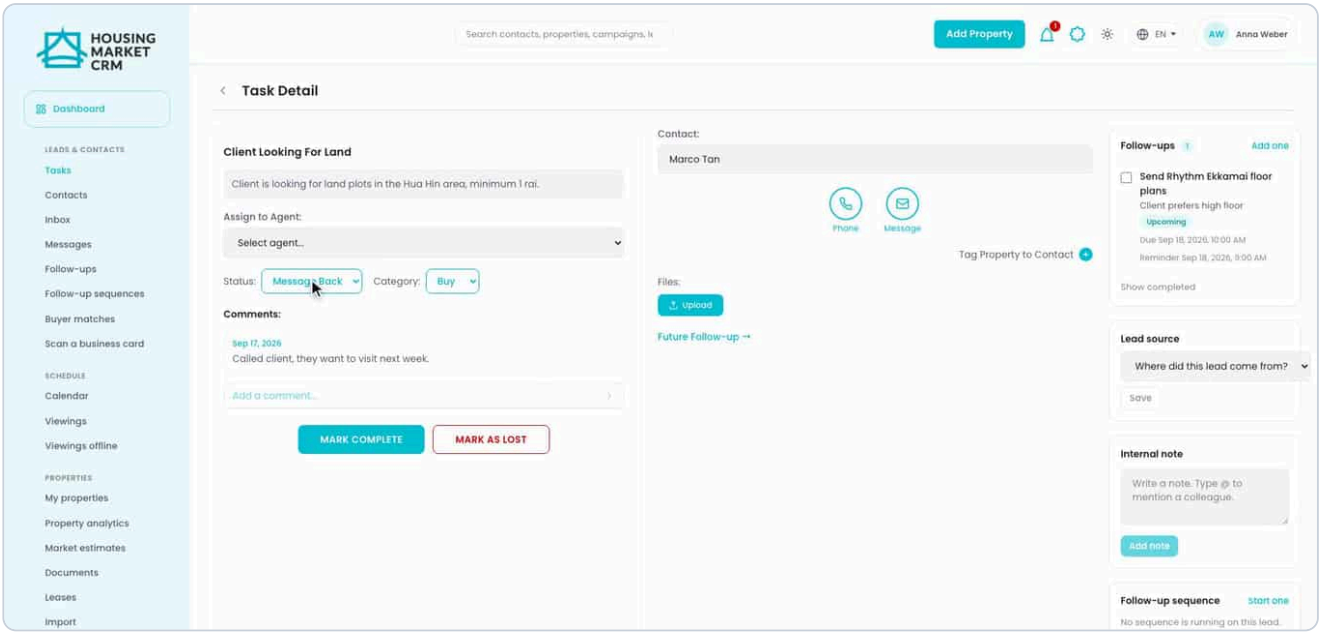
خطوة بخطوة

1 افتح عميلًا محتملًا من لوحة Tasks.



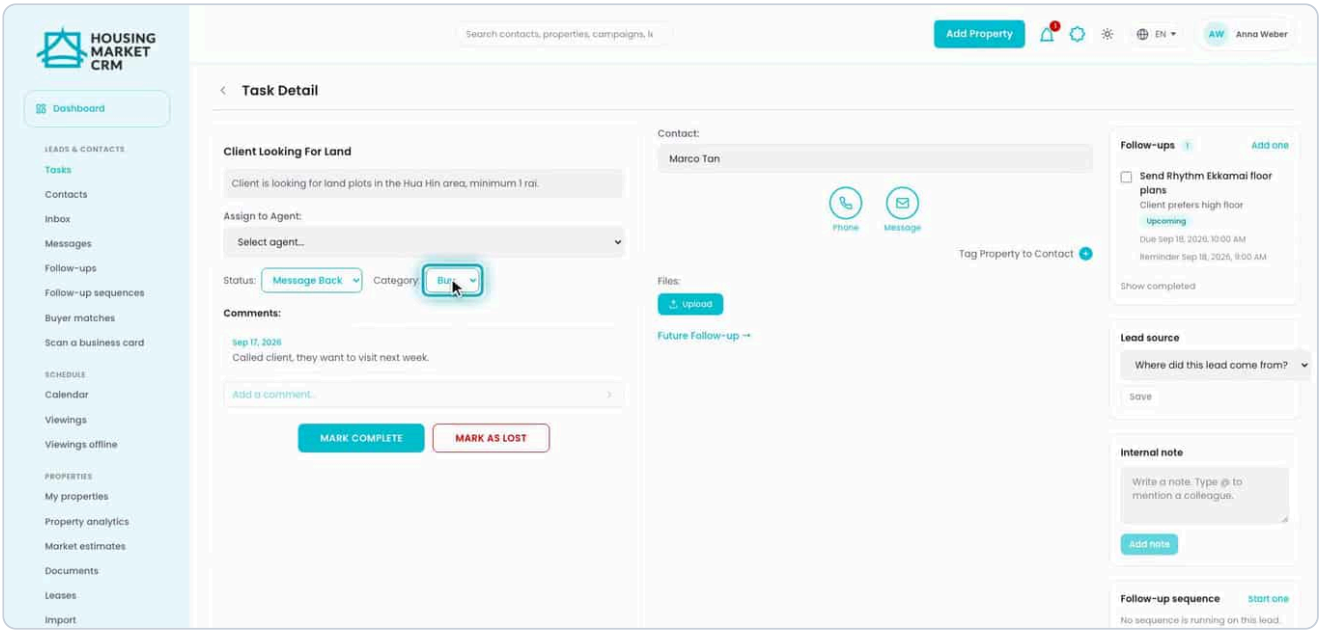
الشكل 11.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 حدّث الحالة مع تقدّم العميل المحتمل.



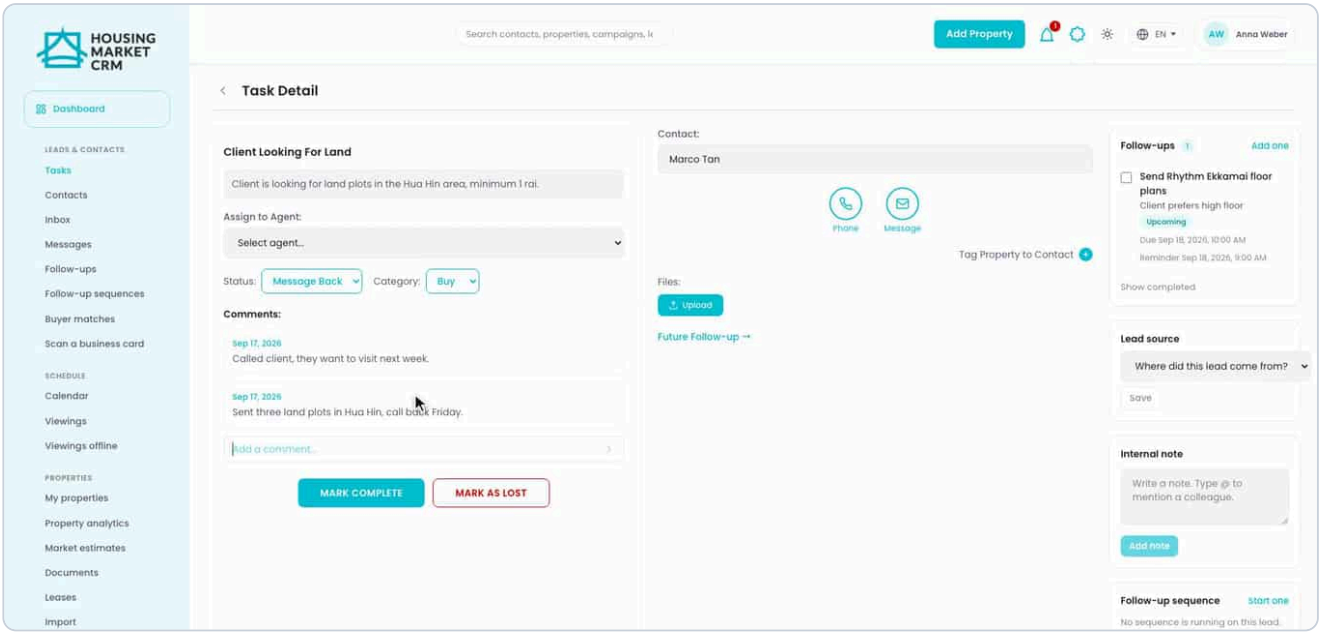
الشكل 11.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 الفئة تبيّن إن كان يريد الشراء أم الإيجار.



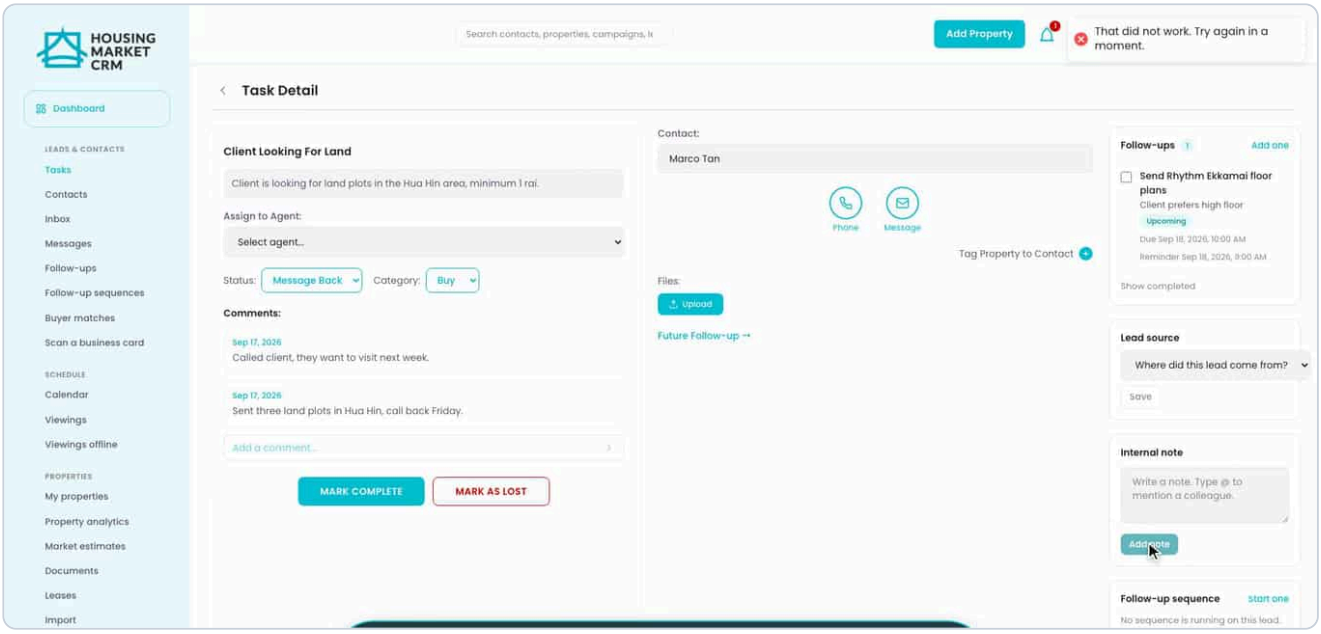
الشكل 11.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 سجّل ما حدث في Comments.



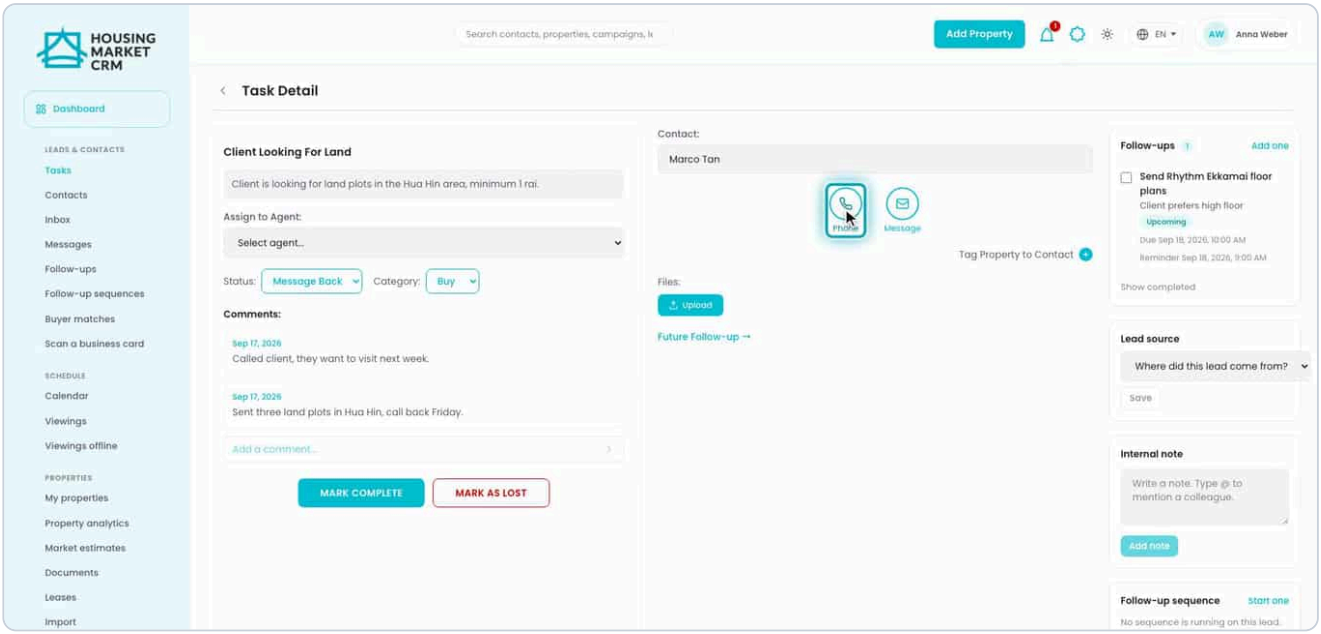
الشكل 11.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 أضف ملاحظة داخلية — اكتب @ للإشارة إلى زميل.



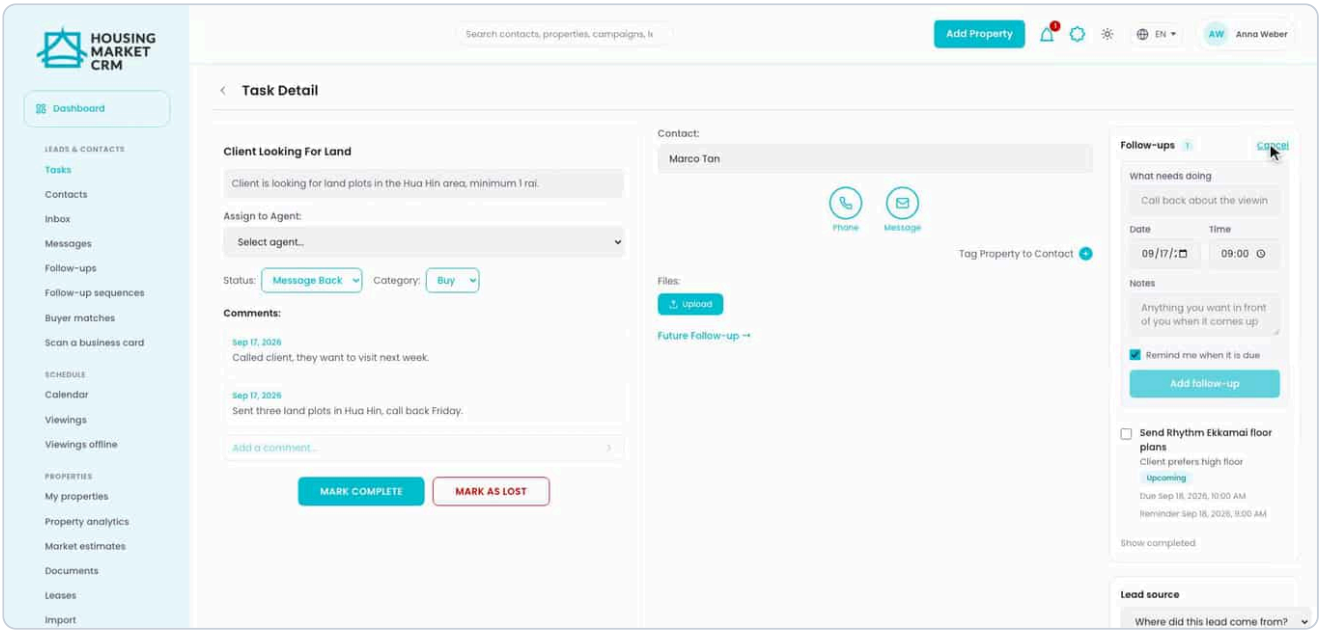
الشكل 11.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 اتصل بجهة الاتصال أو راسلها بنقرة واحدة.



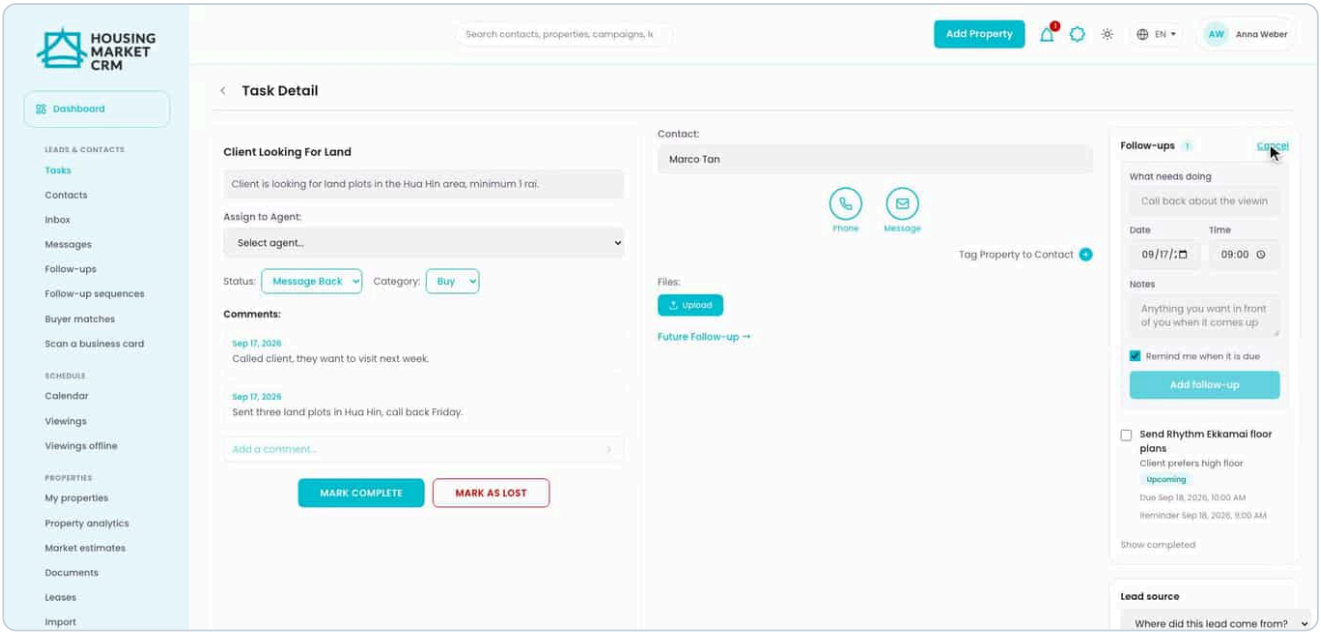
الشكل 11.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 ضمن Follow-ups، انقر Add one.



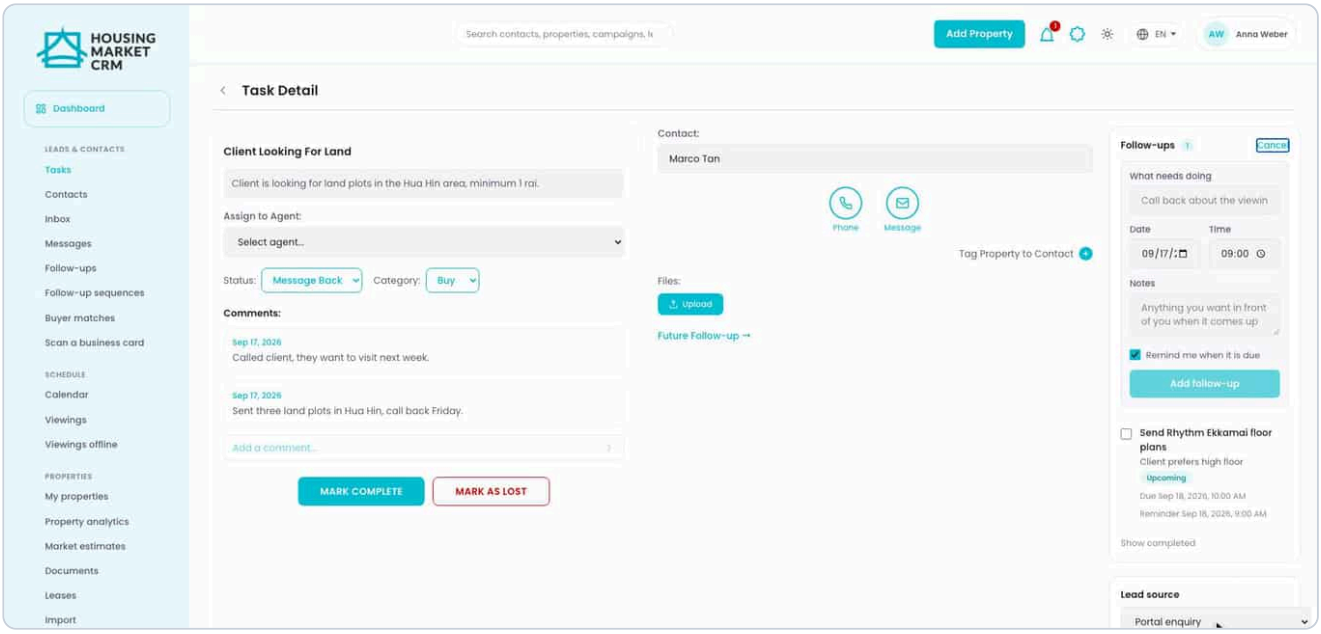
الشكل 11.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 اختر تاريخًا وما ستفعله — يصلك تذكير.



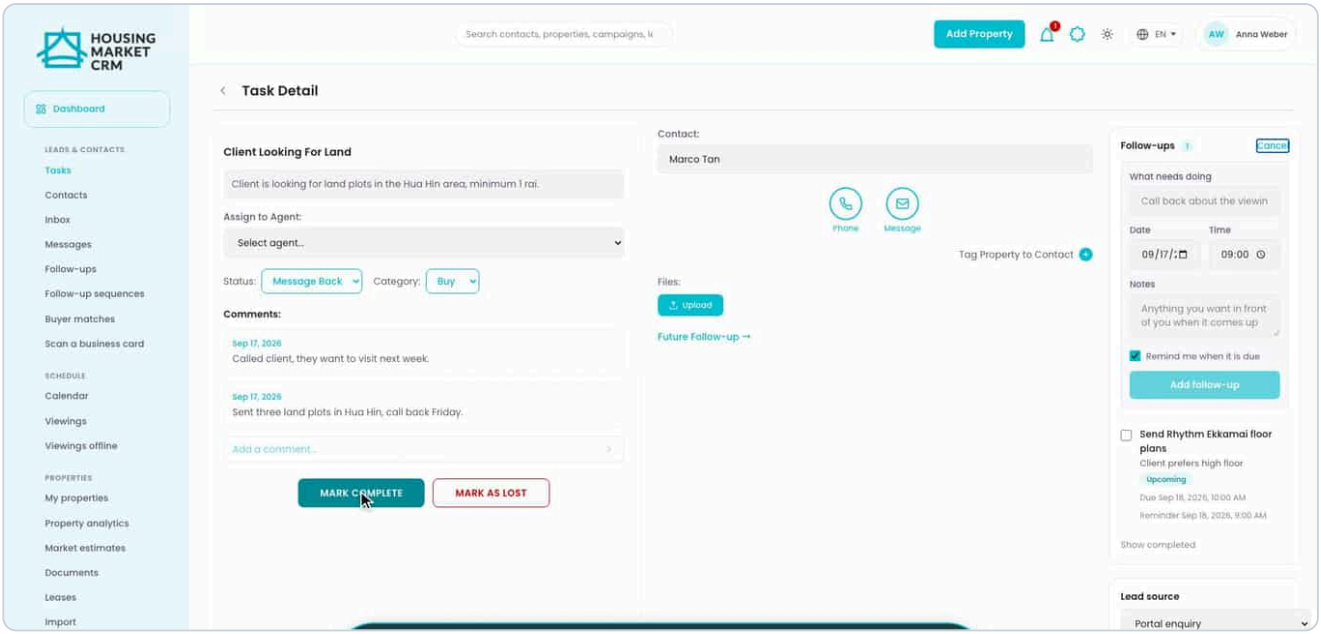
الشكل 11.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 حدّد مصدر العميل المحتمل.



الشكل 11.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 عند الانتهاء، انقر Mark Complete — أو Mark as Lost.



الشكل 11.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

تضيف إلى العميل المحتمل أو جهة الاتصال متابعة بتاريخ ووقت استحقاق، ويذكّرك النظام عند حلول موعدها ما لم تُلغِ تحديد ذلك. أما المكالمات والمعاينات والاجتماعات فتُسجَّل في التقويم مرتبطةً بالعقار والعميل المحتمل.

مركز المساعدة: هل يمكنني إنشاء مهام؟

نصيحة

نعم. تذكّرك المتابعة عند حلول موعدها، ما لم تُلغِ تحديد «ذكّرني عند حلول الموعد»، ويُشعرك النظام مرة أخرى إذا بقيت مفتوحة بعد يوم.

مركز المساعدة: هل يتضمن النظام تذكيرات؟

ملاحظة

حيثما تعرف البوابة هوية المشتري ويكون قد وافق على ذلك، يعرض سجل العميل المحتمل الإعلانات التي اطّلع عليها. وفي حالة كثير من العملاء المحتملين يكون فارغًا، وهذا متوقع.

مركز المساعدة: هل يمكنني معرفة الإعلانات التي تصفّحها العميل المحتمل؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أحوّل عميلًا محتملًا إلى صفقة؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
ماذا يحدث عندما أحذف جهة اتصال أو عميلًا محتملًا أو زميلًا؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

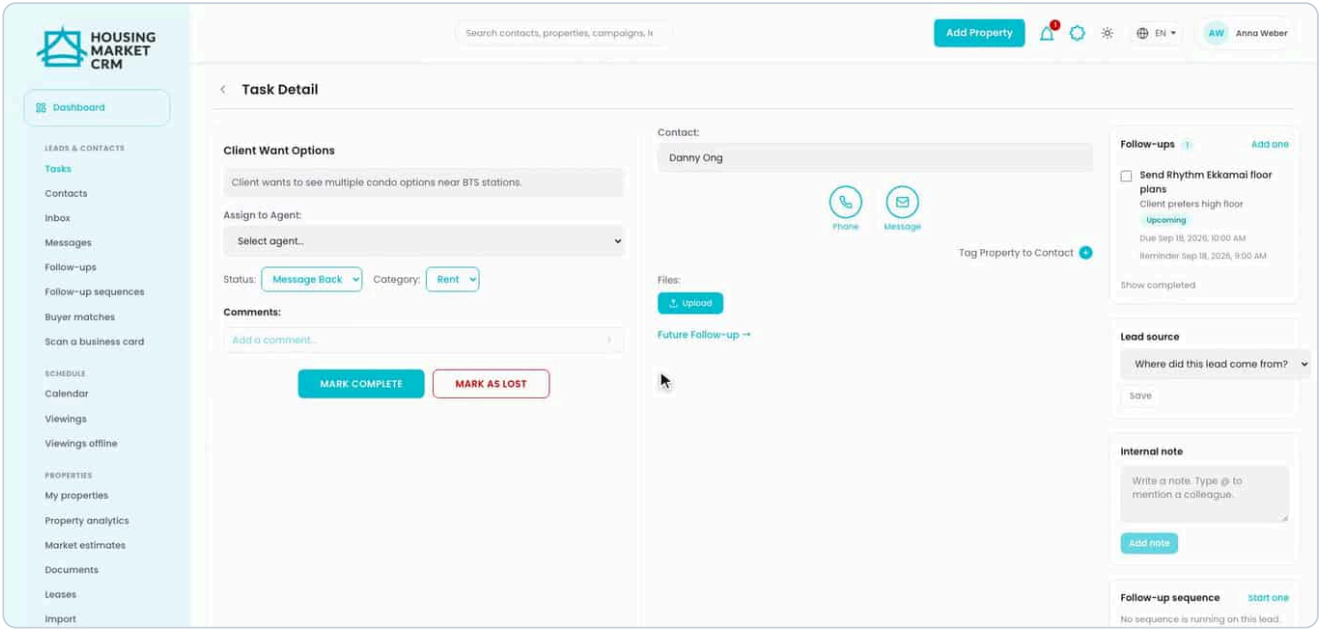
12 الفصل 12

ربط عميل محتمل بعقار

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

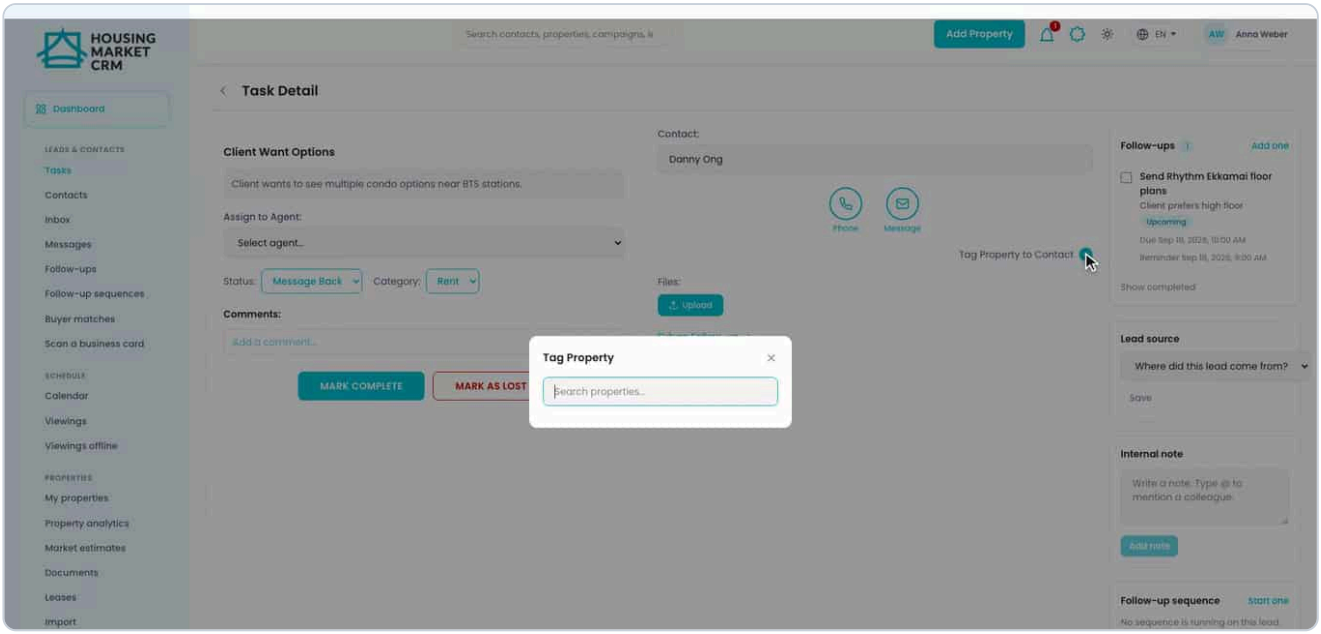
خطوة بخطوة

1. افتح العميل المحتمل الذي تريد ربطه.



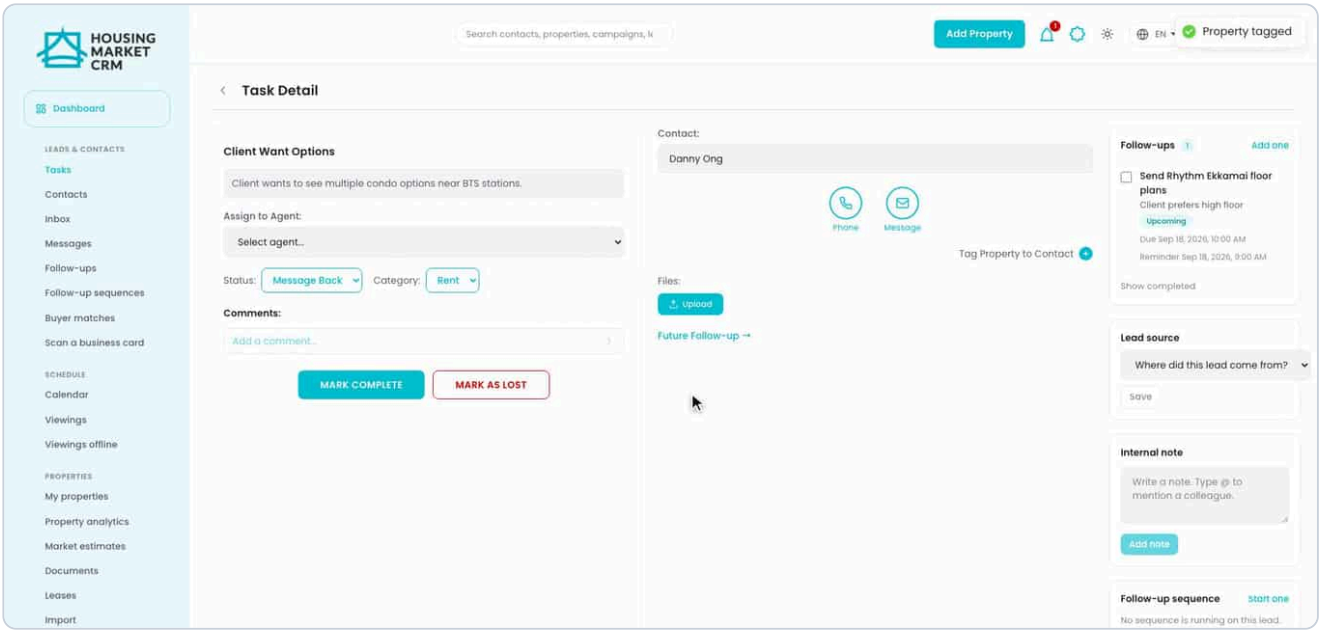
الشكل 12.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر + بجانب Tag Property to Contact.



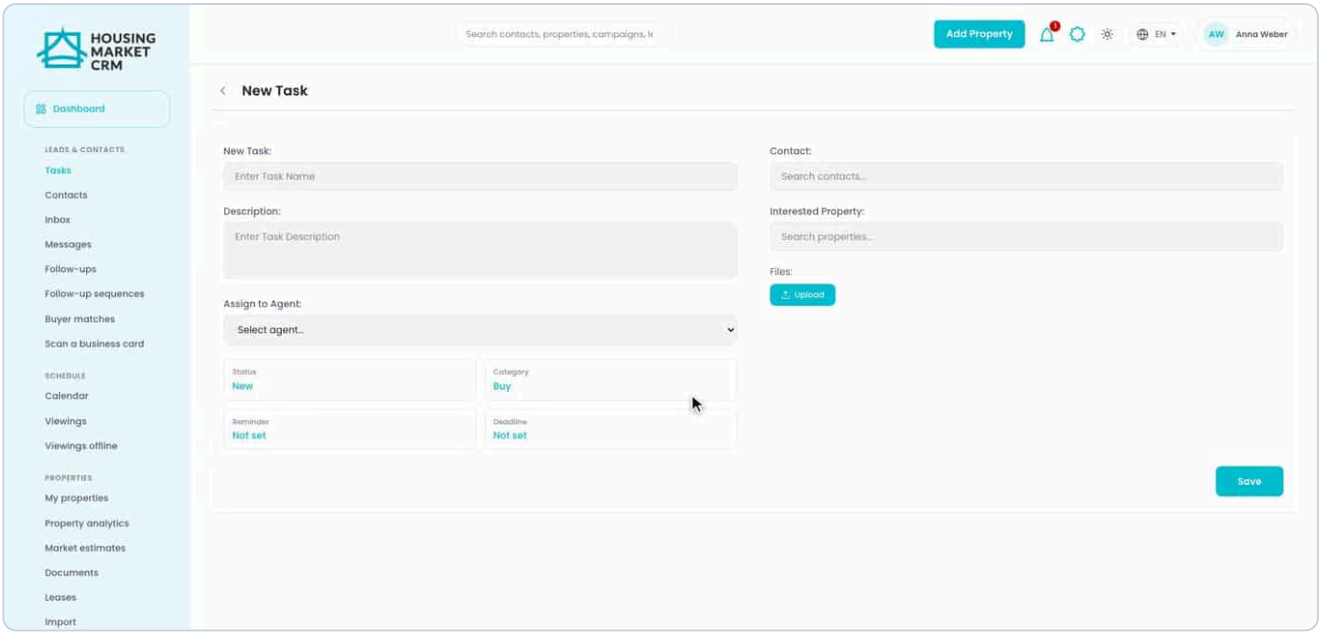
الشكل 12.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 ابحث في عقاراتك واختر العقار.



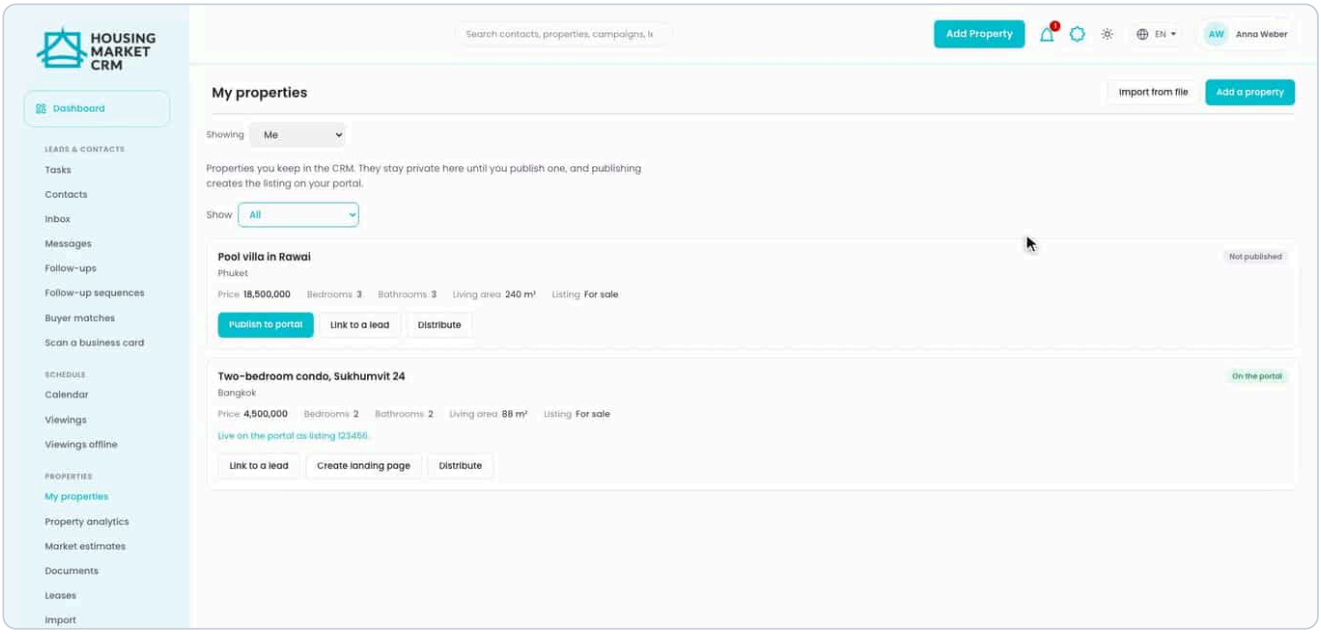
الشكل 12.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 أصبح العقار مرتبطًا بهذا العميل المحتمل.



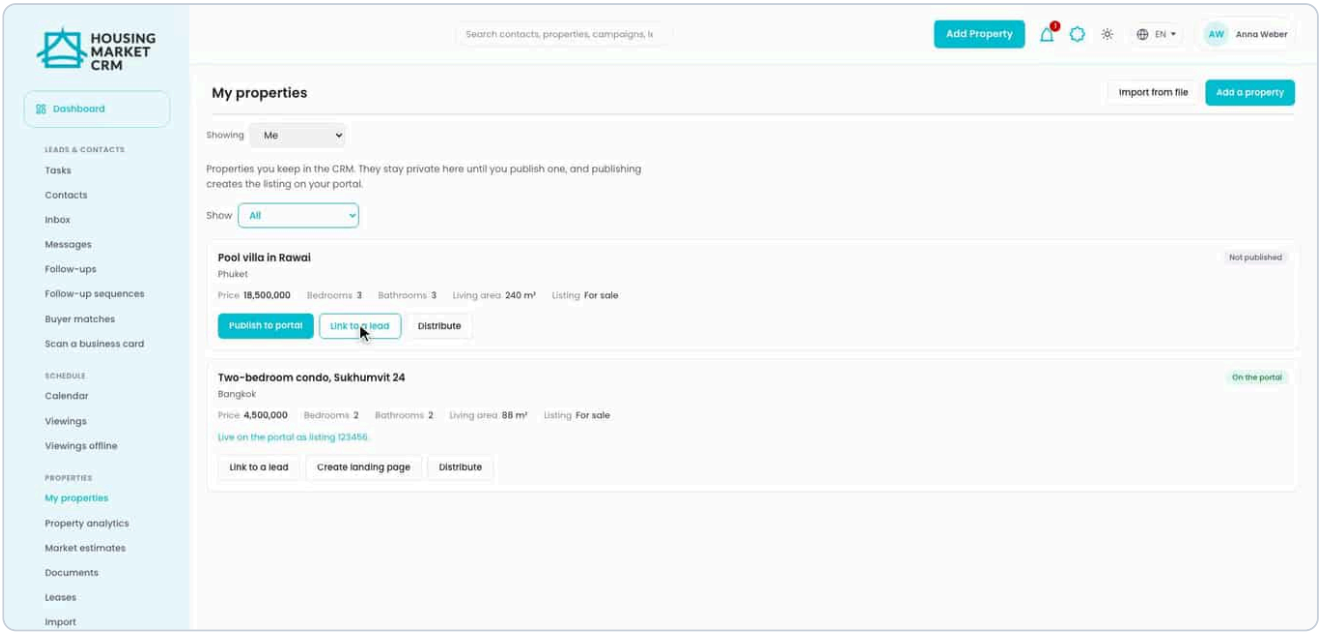
الشكل 12.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 عند إنشاء عميل محتمل، استخدم Interested Property.



الشكل 12.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 في بطاقة العقار، استخدم Link to a lead.



الشكل 12.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني معرفة العقار الذي جاء منه العميل المحتمل؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
هل يمكنني إدارة الاستفسارات الواردة من عدة إعلانات؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

الفصل 13 **13**

الرد على عميل محتمل

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

صندوق وارد واحد في جميع الخطط، بمحادثة واحدة لكل شخص، يجمع استفسارات البوابة والعملاء المحتملين من Housing Market Ads والرسائل التي ترسلها من النظام.

يعرض صندوق الوارد الأشخاص الذين تتواصل معهم، الأحدث أولًا، ويفتح محادثة واحدة لكل منهم، أيًّا كانت الطريقة التي وصلوا بها إليك:

- الاستفسارات عن إعلاناتك على البوابة، وردودك عليها
- العملاء المحتملون من Housing Market Ads
- الرسائل التي أرسلتها من النظام

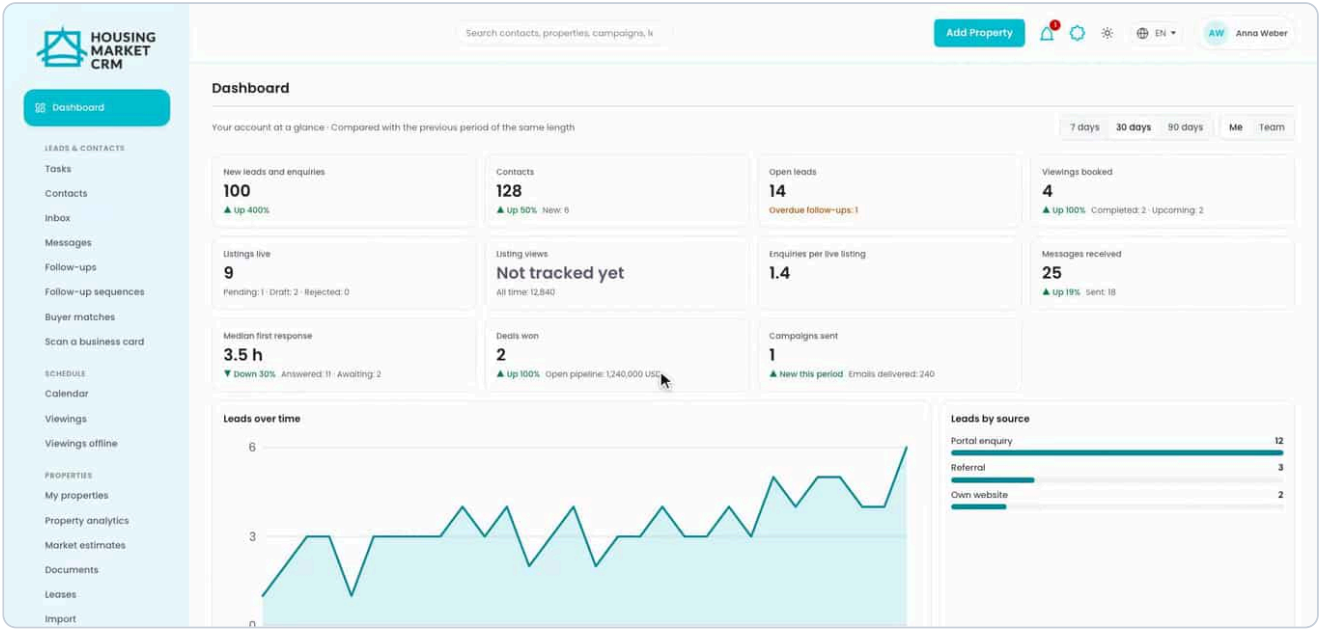
رد من داخل المحادثة: على البوابة ضمن محادثة الاستفسار نفسها، أو برسالة بريد إلكتروني فردية. ويجد البحث شخصًا أو رسالة، وتُحفظ حالتا «مقروء» و«مؤرشف» لكل مستخدم لصندوق الوارد على حدة، فإذا قرأ زميلك محادثة لا تظهر مقروءة لديك.

ولا يضم صندوق الوارد بعدُ بريدك الخاص على Gmail أو Microsoft 365، ولا رسائل WhatsApp، ولا الاستفسارات التي يتلقاها موقع Housing Market Cloud؛ وثلاثتها قيد الإنشاء.

من مركز المساعدة: **ما هو صندوق الوارد في النظام؟**

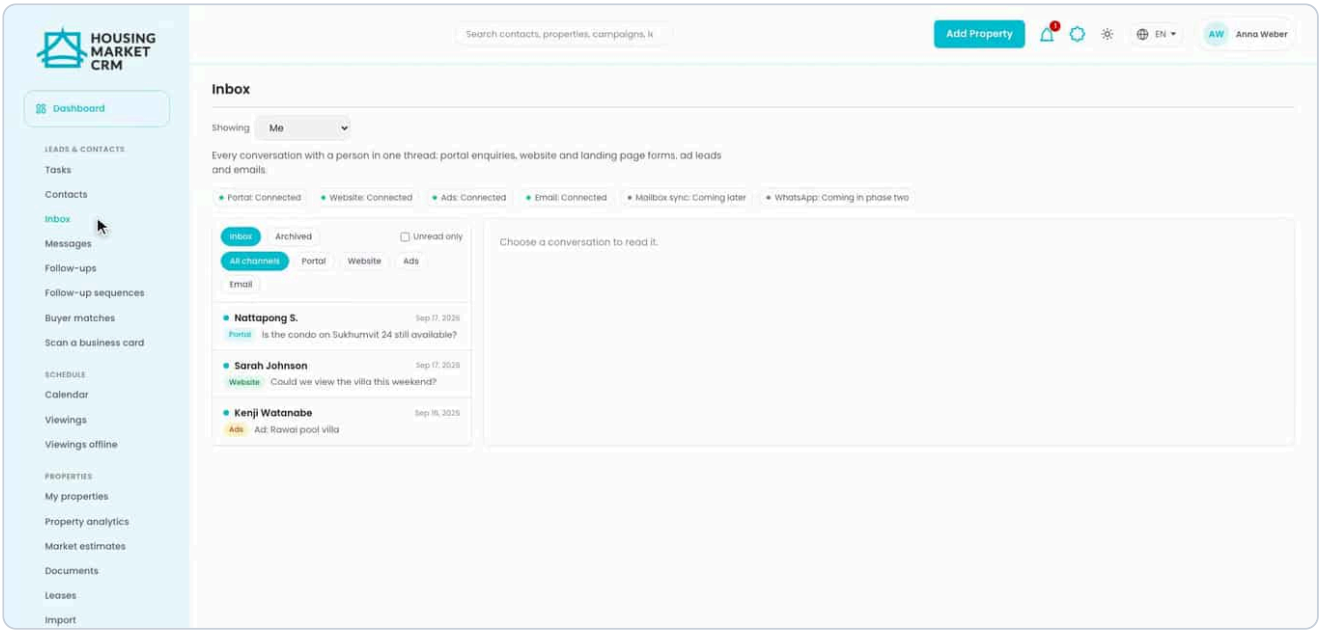
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



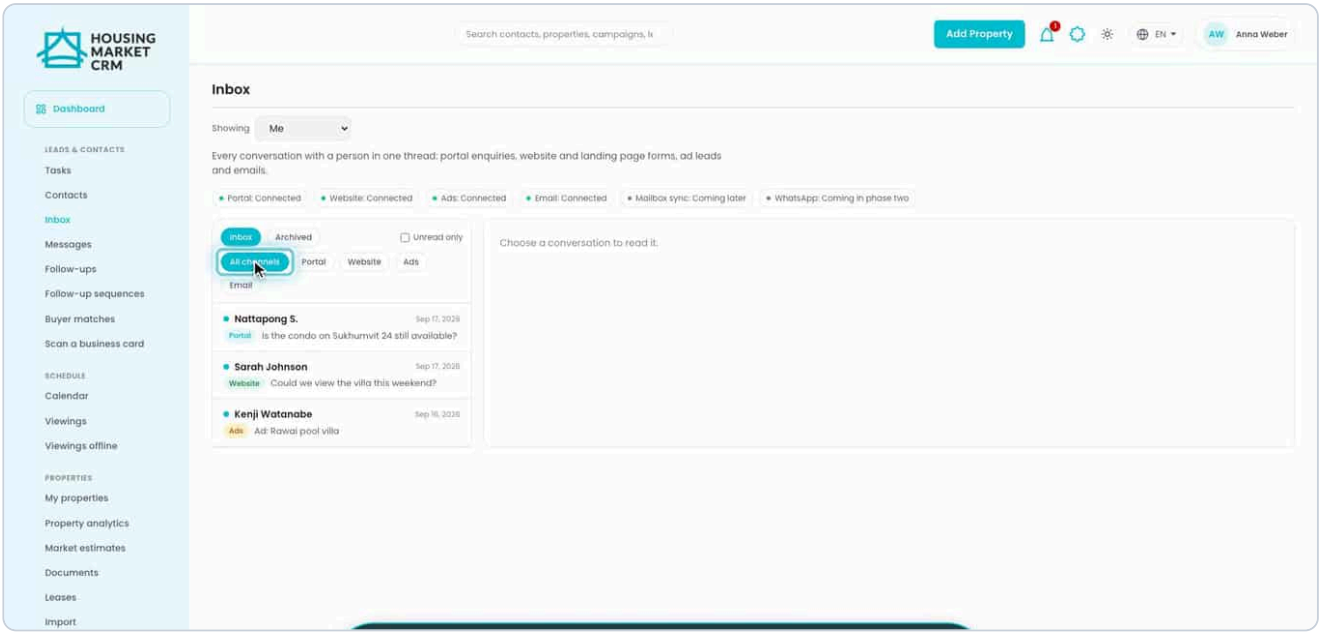
الشكل 13.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على Inbox في القائمة اليسرى.



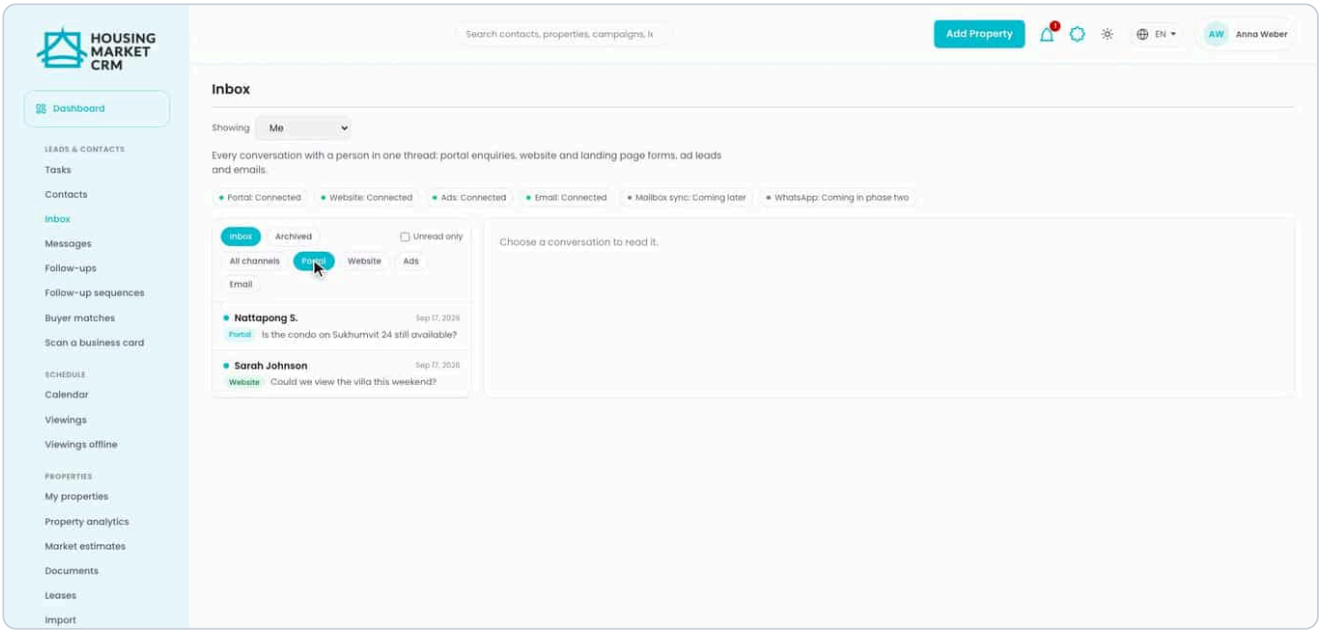
الشكل 13.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 كل المحادثات هنا: البوابات، الموقع، الإعلانات والبريد.



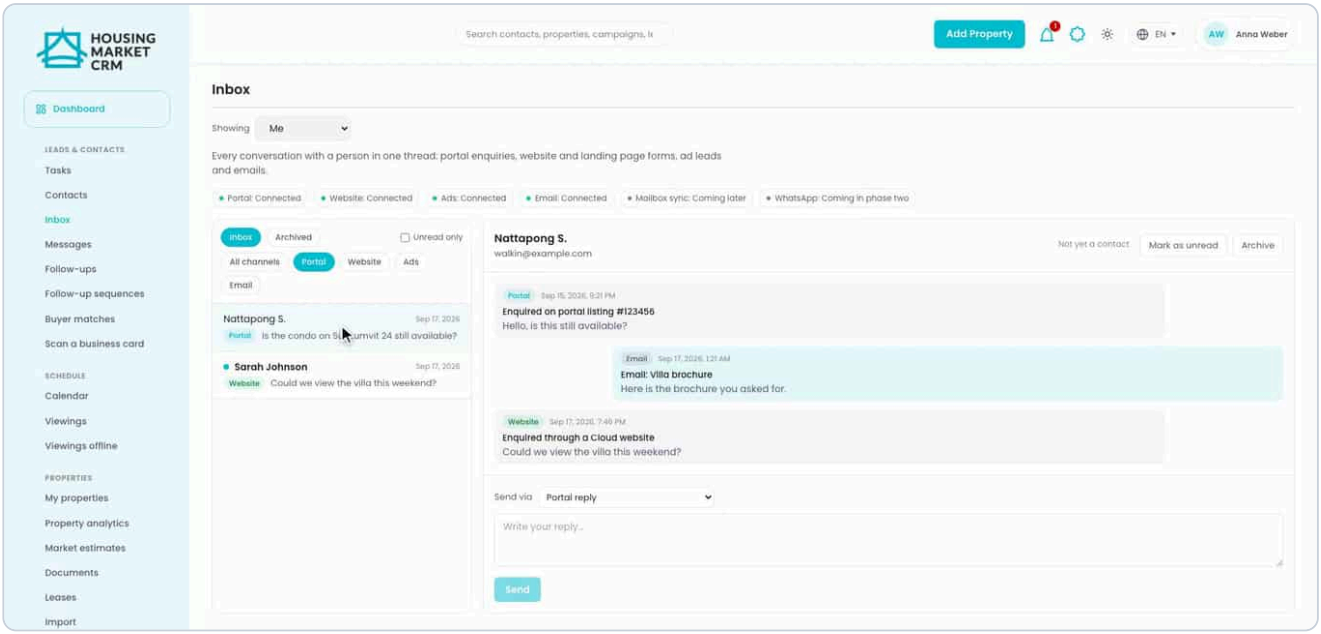
الشكل 13.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 صفِّ حسب القناة، مثل Portal.



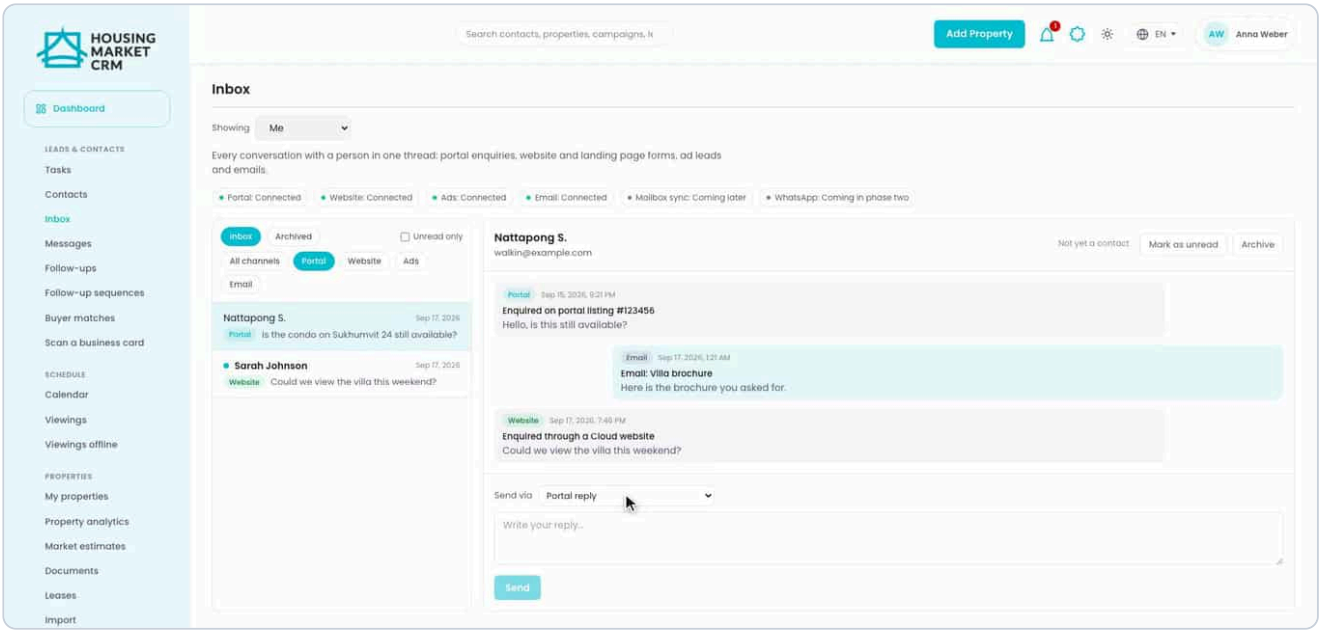
الشكل 13.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 افتح الاستفسار.



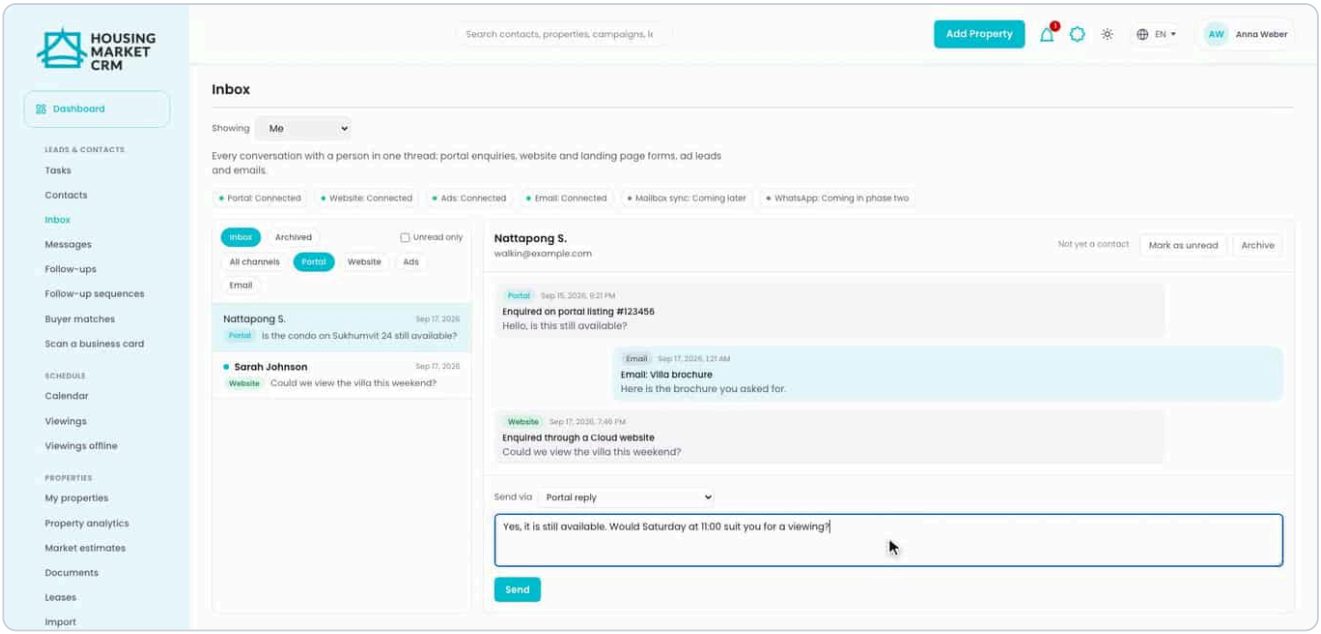
الشكل 13.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 اختر طريقة الإرسال — Portal reply أو Email.



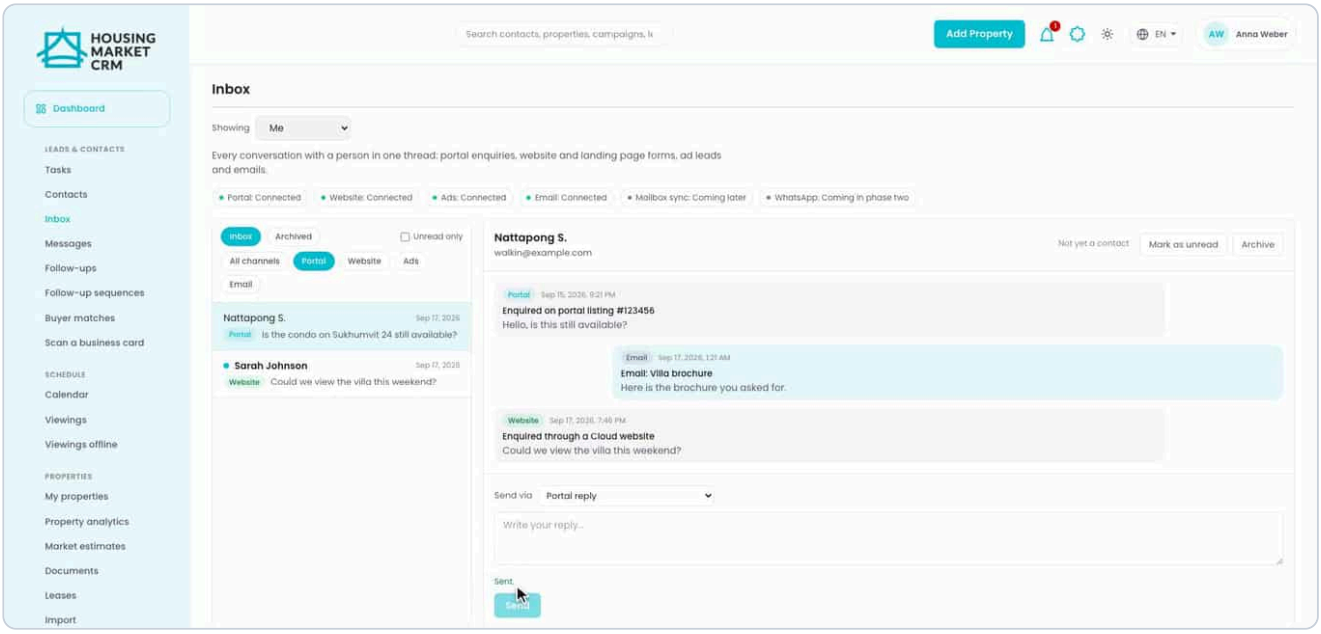
الشكل 13.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 اكتب ردّك.



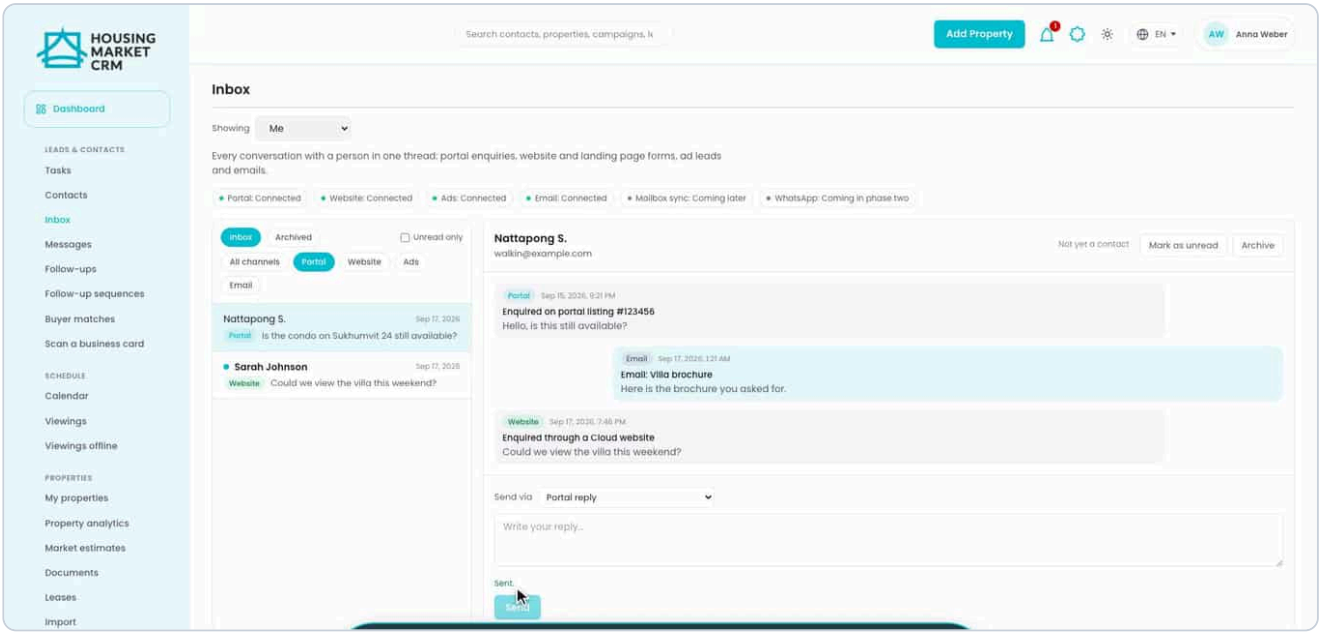
الشكل 13.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 انقر على Send.



الشكل 13.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 يُضاف الرد إلى السلسلة ويصل إلى المشتري.



الشكل 13.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

نعم. يحتفظ صندوق الوارد بمحادثة واحدة لكل شخص، ولكل جهة اتصال سجل زمني بكل ما جرى معها، في جميع الخطط.

مركز المساعدة: هل يمكنني متابعة التواصل مع المشترين؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف تعمل قوالب WhatsApp؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 الفصل 14

الاطلاع على المشترين المهتمين

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، عندما يُنشر أحد إعلاناتك يعثر نظام CRM على جهات الاتصال التي يناسب متطلباتها، ويُعلمك، ويتيح لك إرساله إليهم بخطوة واحدة بعد أن تؤكد أنهم طلبوا عقارات مطابقة.

يبدأ البحث المعتاد من مشترٍ ويبحث عن إعلانات تناسبه. أما المطابقة العكسية فتعمل في الاتجاه المعاكس: تبدأ من إعلان وتعثر على المشترين في قائمتك الذين سيرغبون فيه. وهي جزء من Pro.

- سجّل في بيانات العميل المحتمل ما يبحث عنه المشتري — السوق، والبيع أو الإيجار، ونوع العقار، وعدد غرف النوم، وعدد الحمامات، والمدينة، والميزانية.
- عندما يُنشر أحد إعلاناتك على البوابة، يقارنه نظام CRM بتلك المتطلبات ويُعلمك بأن له مطابقات.
- افتح «المشترون المطابقون» في القائمة الجانبية. يُظهر كل إعلان منشور لديك له مطابقات عدد جهات الاتصال التي تطابقه؛ افتح أحدها لترى من طابق وفي أي شيء.
- حدّد «طلب مني هؤلاء المشترون أن أرسل لهم عقارات تطابق ما يبحثون عنه.»، ثم اختر «إرسال إلى جهات الاتصال المطابقة».

التأكيد مطلوب في كل إرسال. يبدأ المربع غير محدد في كل مرة ولا يُحفظ أبدًا، ويبقى زر الإرسال غير متاح حتى تحدده، ويُسجَّل تأكيدك مع الإرسال.

المشترون من بوابات ألمانيا وإسبانيا وقبرص

لا يُشمل المشتري الذي جاء استفساره عبر بوابة ألمانيا أو إسبانيا أو قبرص إلا بعد أن تسجّل موافقته. وعندما يكون الإعلان نفسه على إحدى تلك البوابات، ينطبق الأمر نفسه على كل مشترٍ. وحتى ذلك الحين يظهر المشتري بحالة «يلزم تسجيل موافقته» ويُستثنى من الإرسال.

- افتح بيانات العميل المحتمل الخاصة بالمشتري وابحث عن «العقارات المطابقة عبر البريد الإلكتروني».
- حدّد «وافق هذا المشتري على تلقي الإعلانات المطابقة عبر البريد الإلكتروني».
- تحت «كيف وافق؟»، اذكر الطريقة — مثلًا «طلب ذلك بالبريد الإلكتروني في 3 أكتوبر» — واختر «تسجيل الموافقة».

يُحفظ التاريخ وملاحظتك واسم من سجّل الموافقة على جهة الاتصال. ويتيح «إزالة الموافقة» إلغاءها مرة أخرى.

من يُستثنى، وكيف يوقف المشترون هذه الرسائل

يتلقى المشتري من حسابك 3 رسائل من هذا النوع على الأكثر خلال أي 7 أيام. والمشتري الذي تلقى 3 بالفعل يظهر بحالة «بلغ الحد الأسبوعي» ويُتخطّى في تلك المرة.

والمشتري المطابق الذي تتعذّر مراسلته — لعدم وجود جهة اتصال على العميل المحتمل، أو لأن جهة الاتصال بلا عنوان بريد إلكتروني، أو لأنه ألغى اشتراكه في رسائلك، أو لأن عنوانه محظور بعد ارتداد أو شكوى أو إلغاء اشتراك، أو لأنه يلزم تسجيل موافقته، أو لأنه بلغ الحد الأسبوعي — يُذكر على الشاشة مع السبب، بدلًا من أن يصل الإرسال بصمت إلى عدد أقل مما عرضه عليك.

تُرسَل الرسالة باسمك عبر البوابة، وتصل الردود مباشرة إلى عنوان بريدك الإلكتروني. ولا يوجد رابط لإلغاء الاشتراك في نصها. بدلًا من ذلك، يعرض تطبيق البريد لدى المشتري خياره الخاص لإلغاء الاشتراك بنقرة واحدة، وتطلب تذييلة الرسالة من المشتري استخدامه أو الرد على الرسالة. وإلغاء الاشتراك يوقف الرسائل إلى ذلك العنوان من كل الوكلاء، لا منك وحدك.

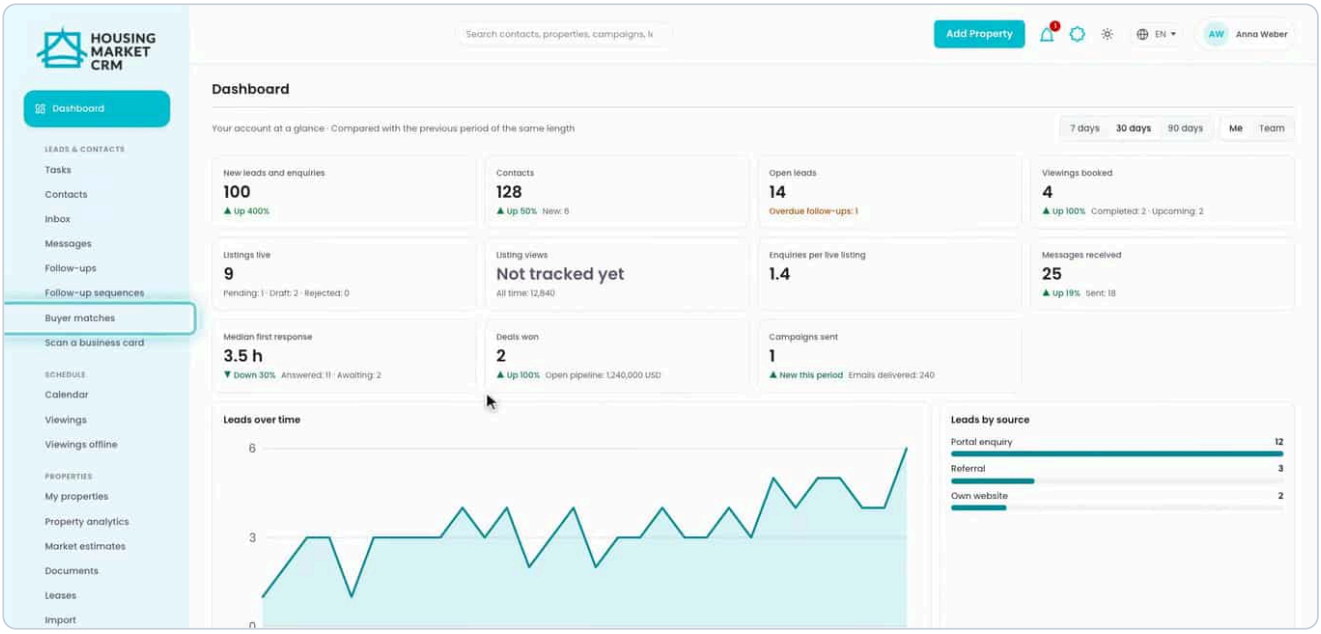
يظهر «المشترون المطابقون» في القائمة في كل الباقات. وفي Free يشرح ما تفعله الميزة ويعرض Pro بدلًا من القائمة.

يُعد الإعلان منشورًا عندما توافق عليه البوابة، سواء أضفته على البوابة أو نشرته من نظام CRM.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل المطابقة العكسية؟**

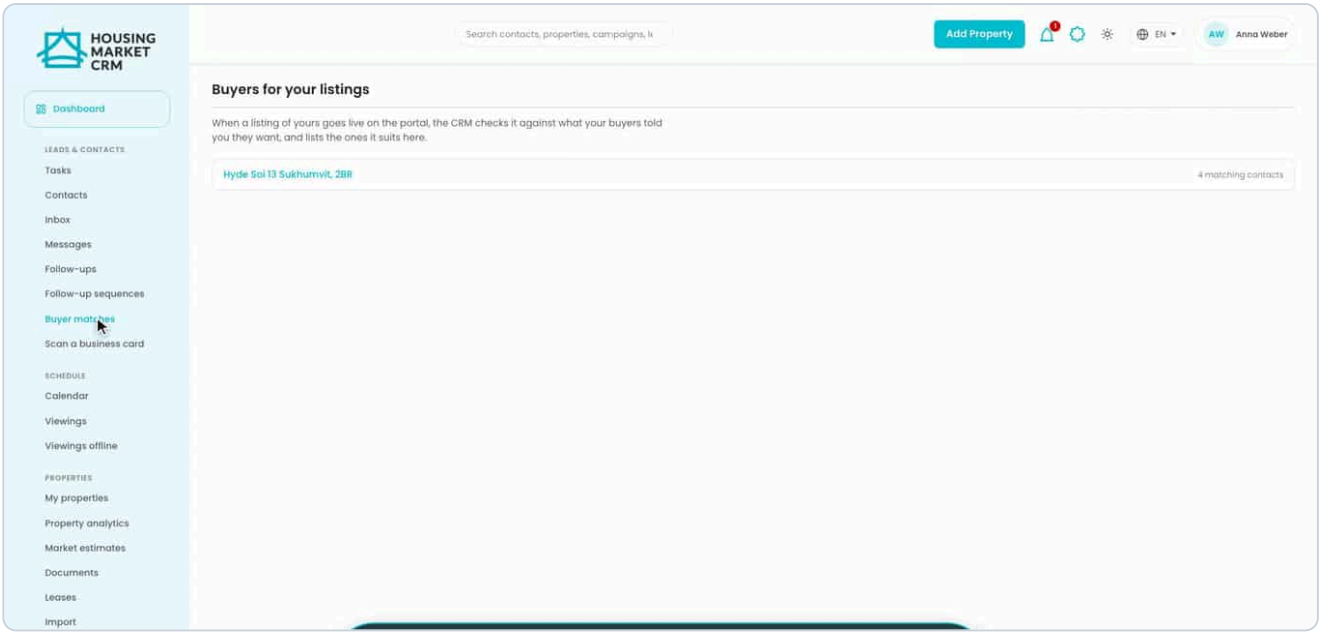
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



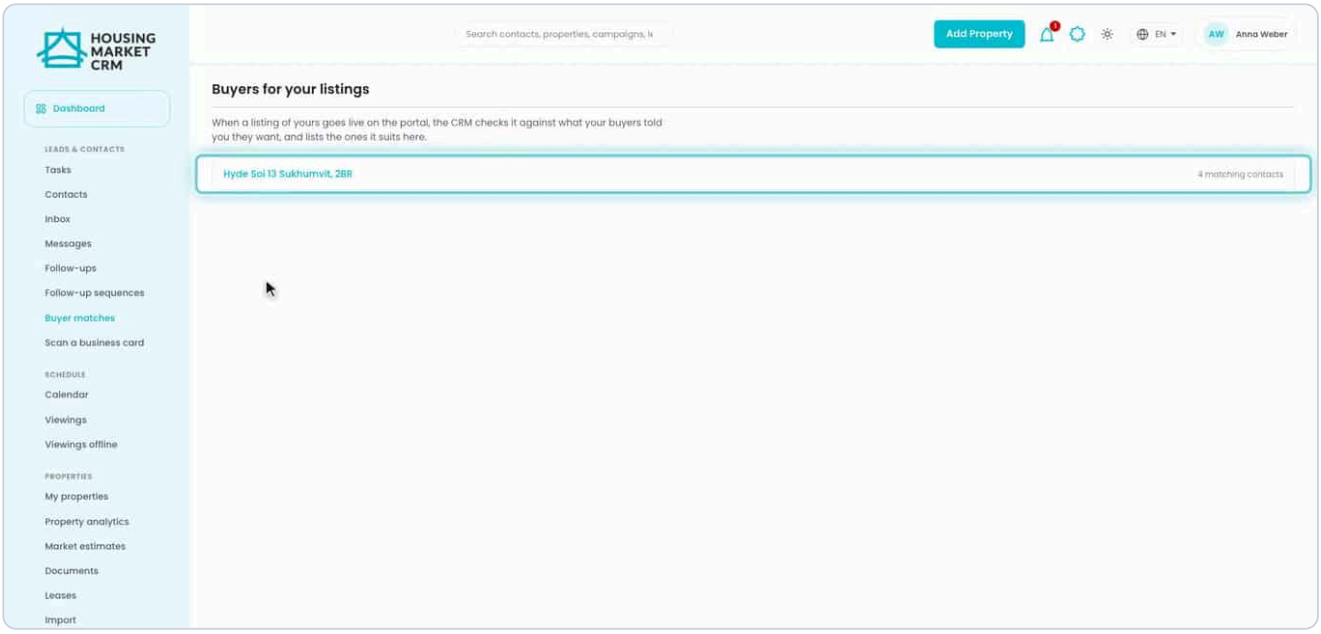
الشكل 14.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Buyer matches في القائمة اليمنى.



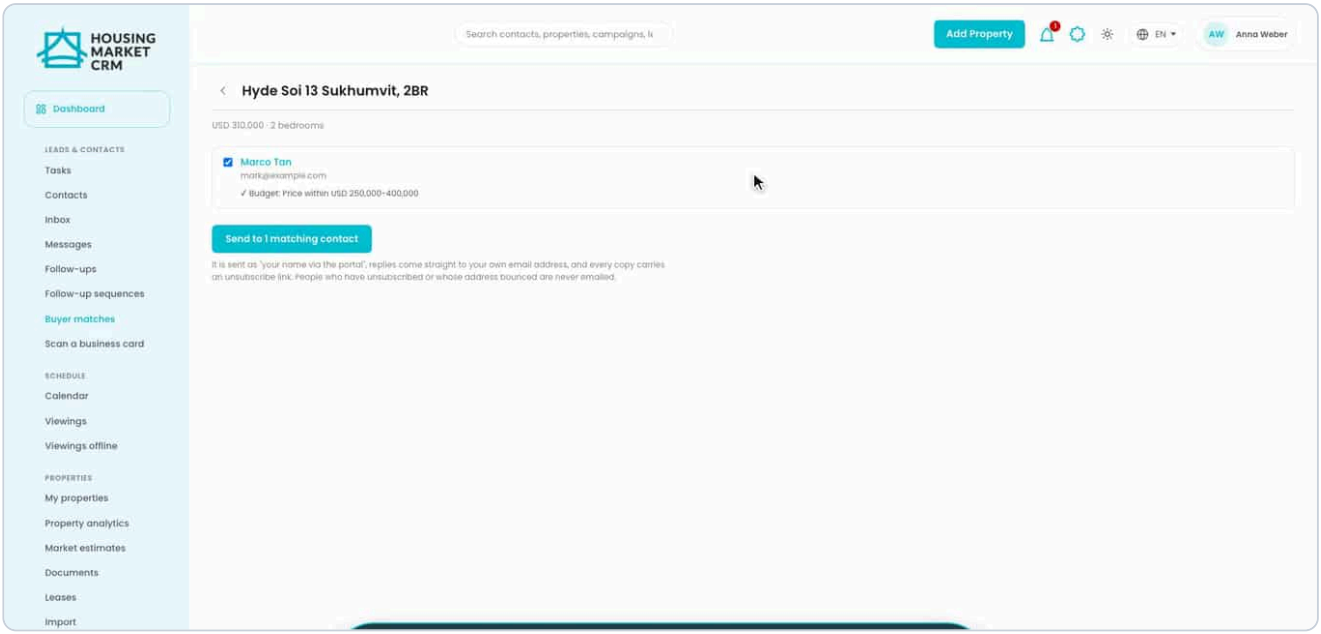
الشكل 14.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 كل عقار منشور يعرض عدد جهات الاتصال المطابقة له.



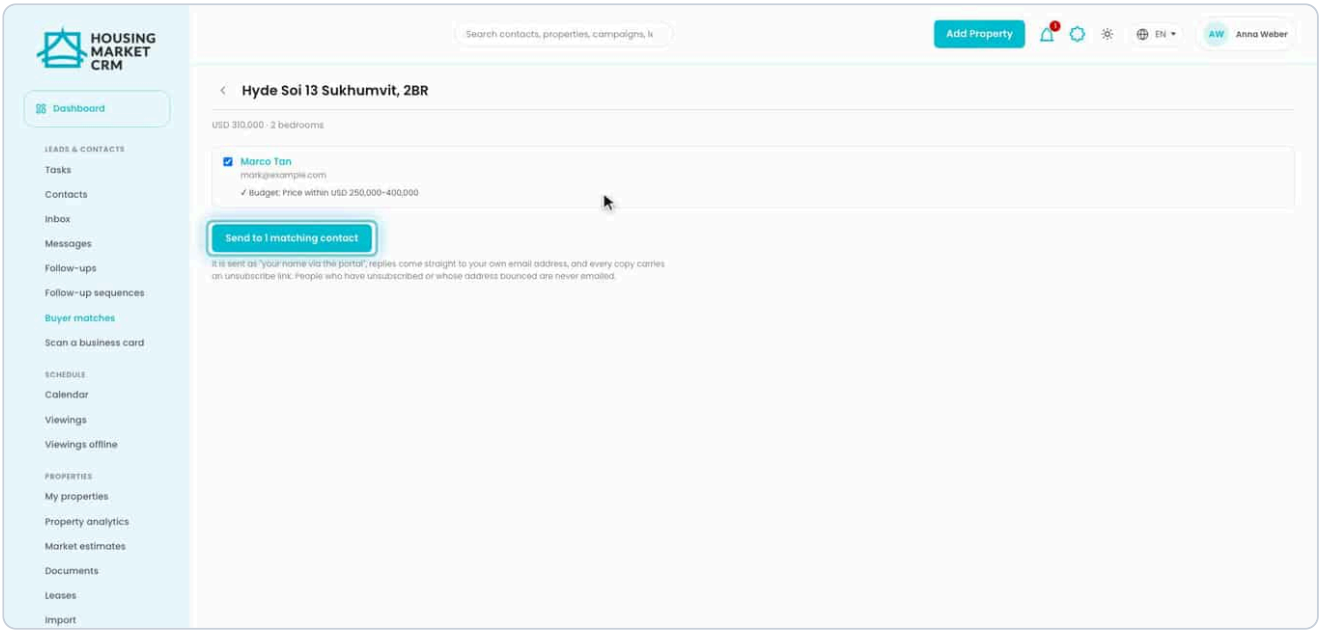
الشكل 14.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 افتح عقارًا لعرض المشترين المطابقين له.



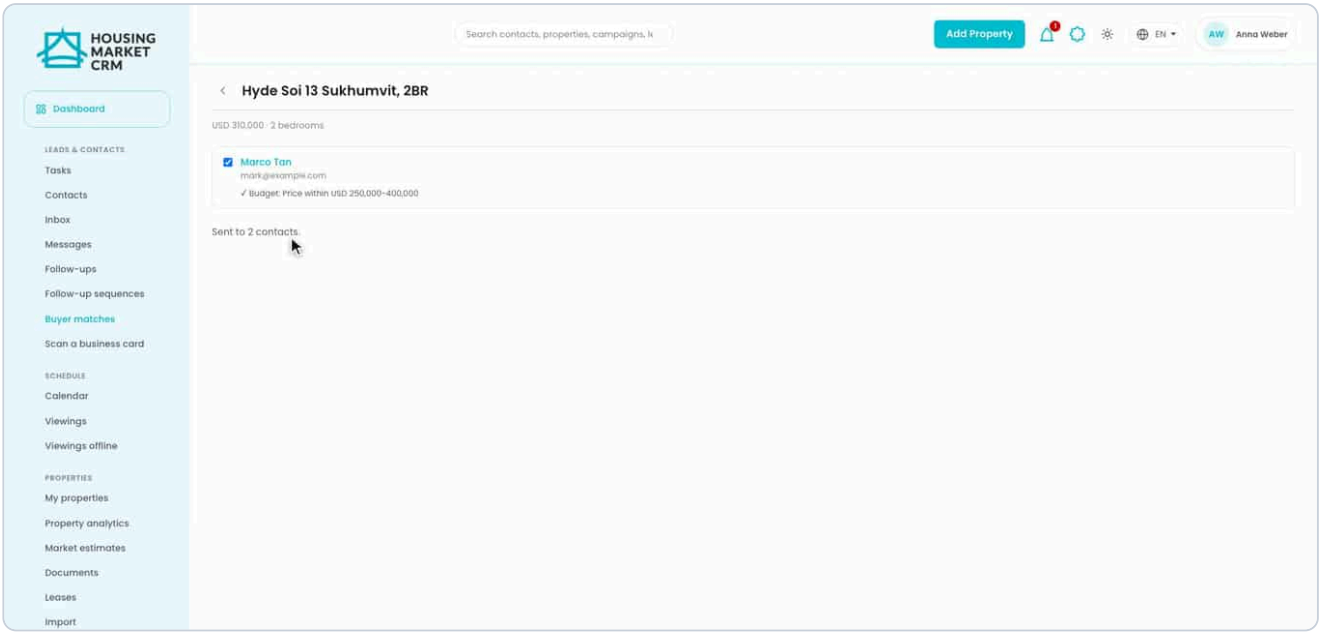
الشكل 14.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 المطابقات مصدرها متطلبات المشترين في سجلات عملائك.



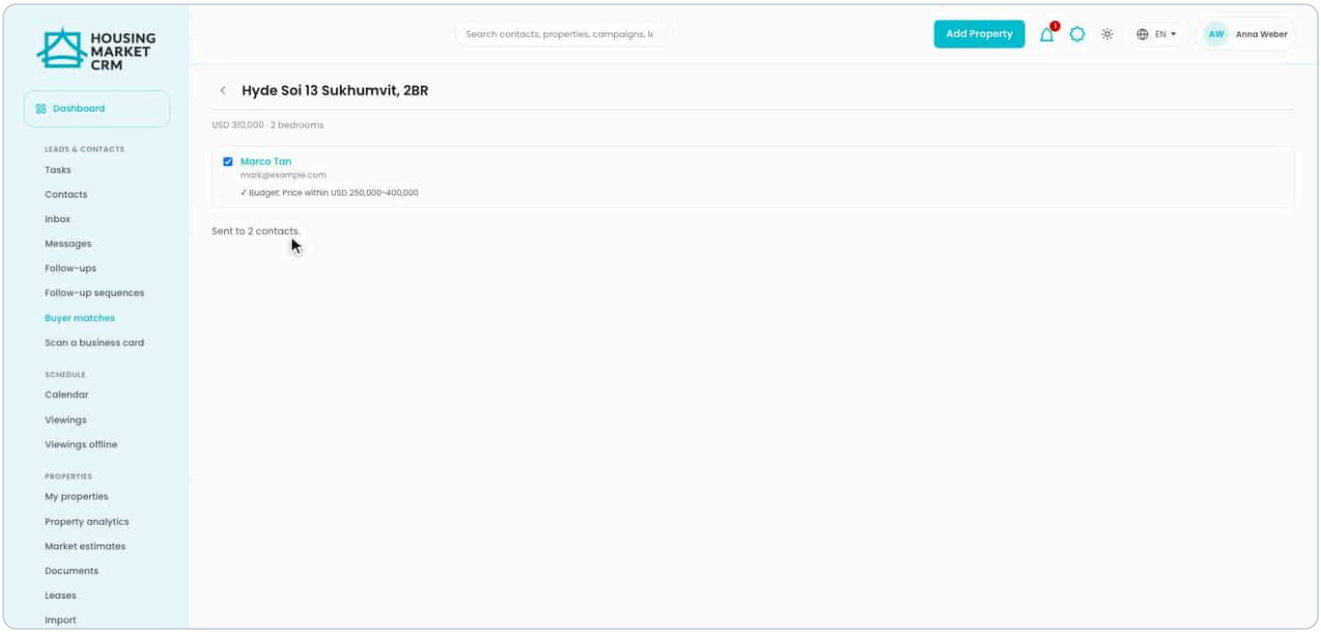
الشكل 14.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 انقر Send to لإرسال العقار إليهم.



الشكل 14.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 مشتروك يسمعون عن المنزل قبل أي أحد.



الشكل 14.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني معرفة الإعلانات التي تصفّحها العميل المحتمل؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 الفصل 15

تقييم العملاء المحتملين

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، يحمل كل عميل محتمل على اللوحة درجة، وفتحها يعرض تفصيلها: الإشارات التي رفعتها، والتي خفّضتها، والتي تعذّر قياسها.

يضع تقييم العملاء المحتملين درجة على كل بطاقة في لوحتك ويرتّب اللوحة بحسبها، فيكون المشترون الأرجح للتقدم هم أول من تراهم. وهو جزء من Pro.

تُبنى الدرجة مما فعله العميل المحتمل وما فعلته أنت فعلًا، وتظهر كل إشارة من هذه الإشارات عند فتح التفصيل:

- مدى سرعة الرد على العميل المحتمل
- مدى تفاعل المشتري مع رسائلك
- مدى حداثة آخر ما حدث على العميل المحتمل
- المرحلة التي بلغها العميل المحتمل في مسار المبيعات
- سلوك المشتري على البوابة، حيثما كان معروفًا

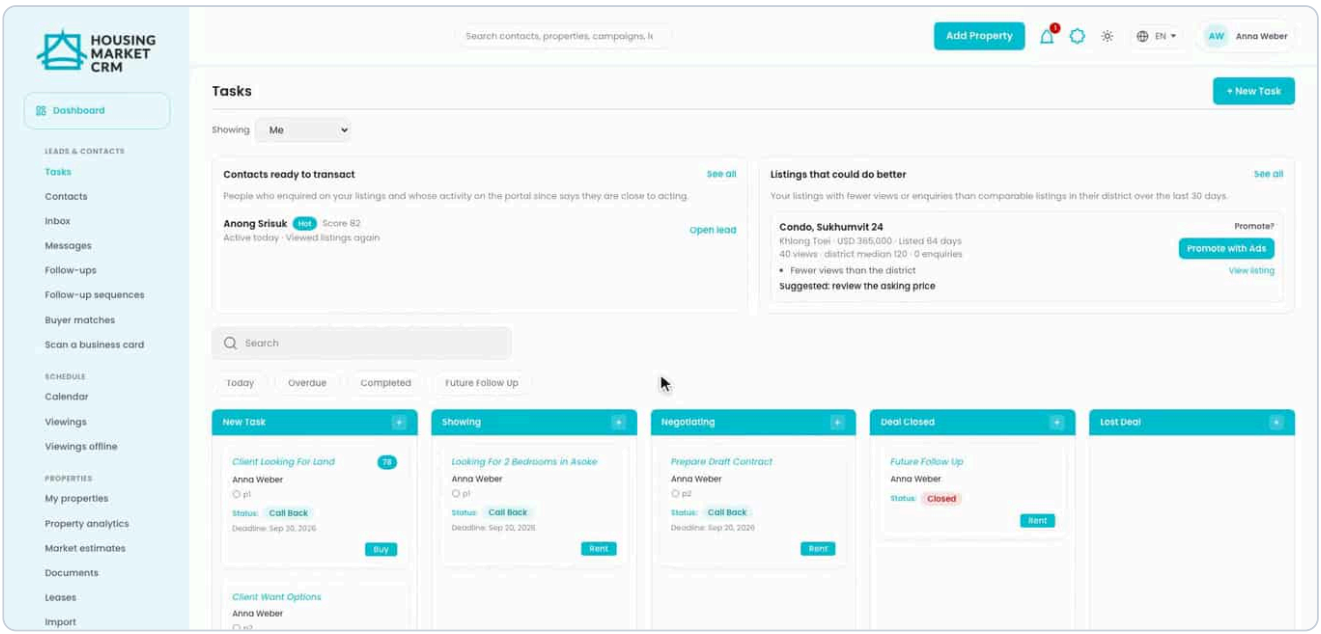
الإشارة التي يتعذّر قياسها تُستبعد بدلًا من أن تُحتسب ضد العميل المحتمل، ويذكر التفصيل مقدار ما كان متاحًا من الصورة. والدرجة المبنية على معظم الإشارات تُوسَم بذلك، فلا يُعرض أبدًا رقم مرتفع ناتج عن إشارة واحدة كأنه رقم مرتفع ناتج عنها جميعًا.

الأوزان أحكام معلنة عن الوساطة العقارية السكنية لا نموذج مدرَّب، وهذا بالضبط سبب وجود التفصيل: يمكنك أن تعترض على سبب محدد بدلًا من الاعتراض على رقم. وفي الخطة المجانية تعمل اللوحة كما كانت، وتظهر الدرجة كميزة مقفلة من Pro.

من مركز المساعدة: **كيف يعمل تقييم العملاء المحتملين؟**

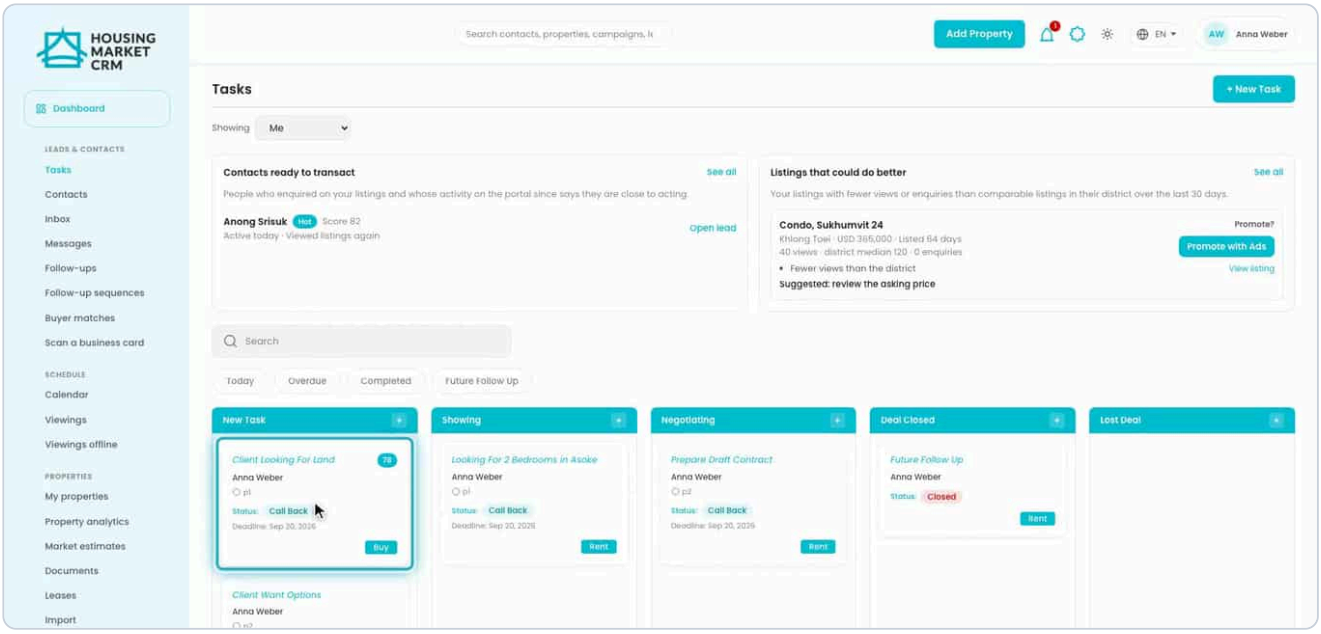
خطوة بخطوة

1 افتح Tasks، لوحة عملائك المحتملين.



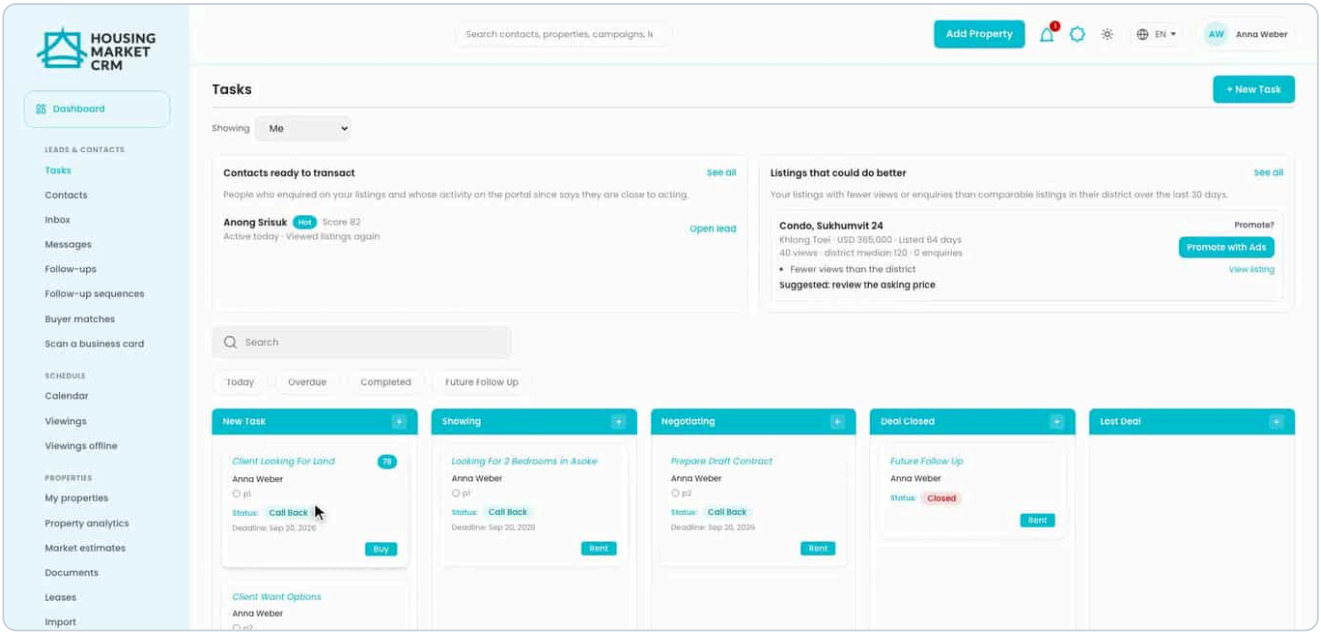
الشكل 15.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 كل عميل محتمل يُظهر درجة من 0 إلى 100.



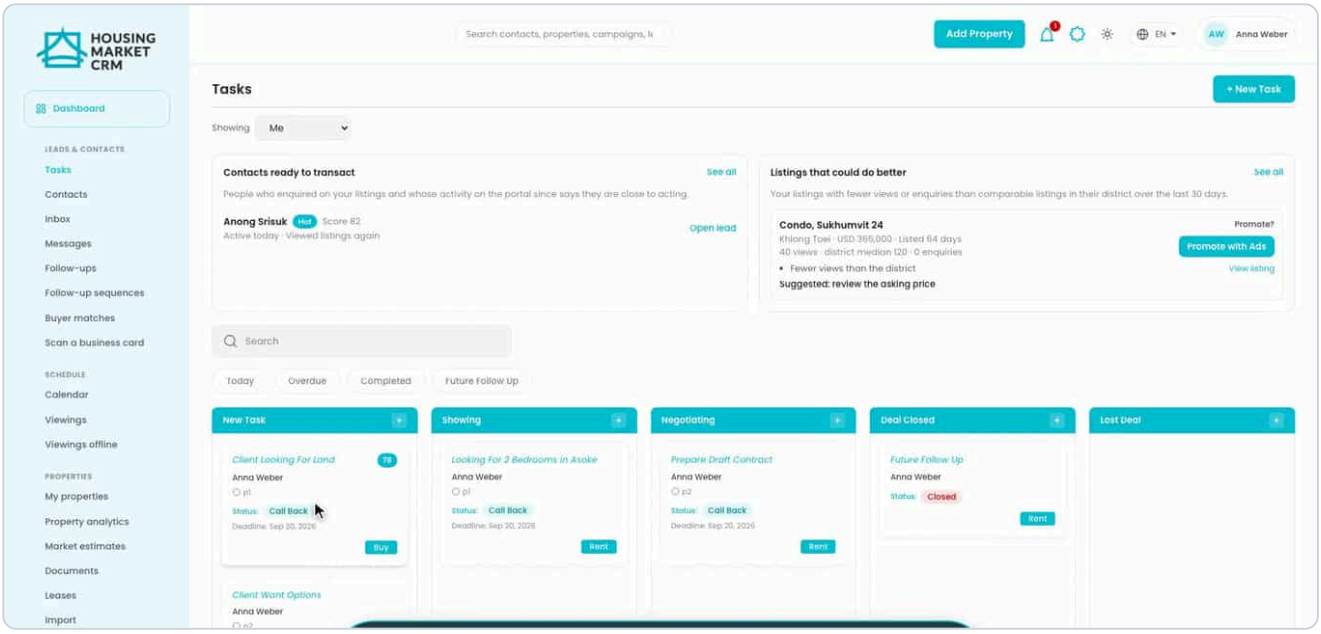
الشكل 15.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 انقر على الدرجة لعرض التفصيل.



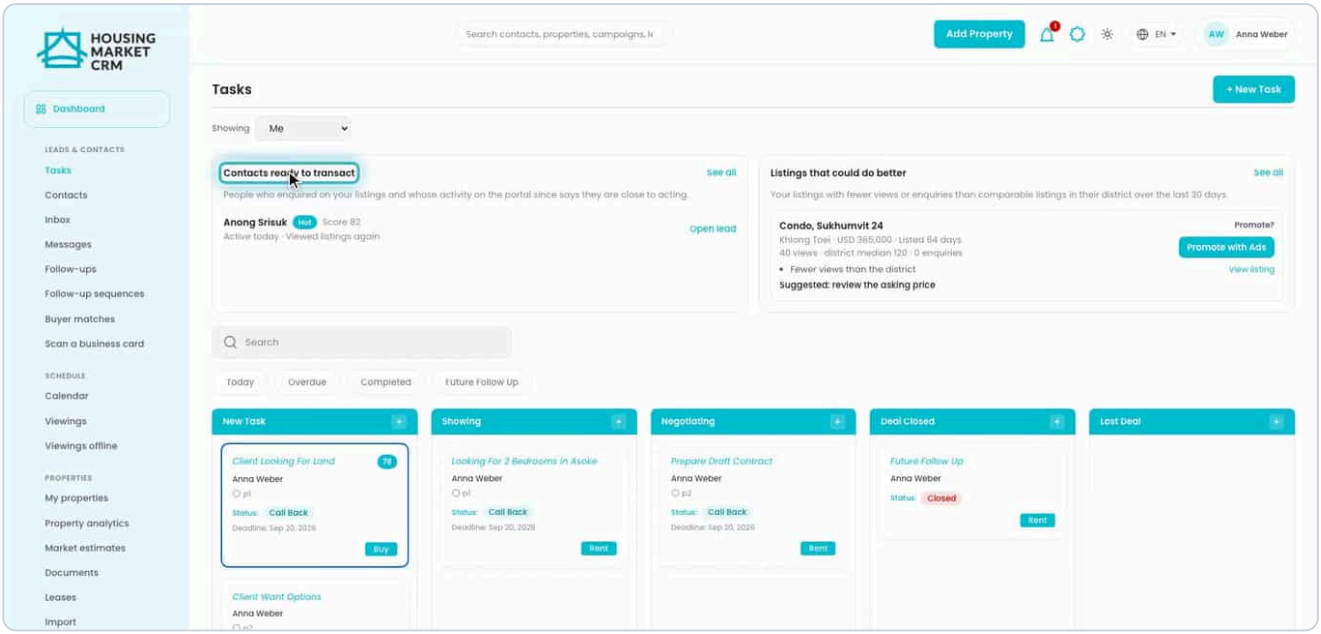
الشكل 15.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 سرعة الرد والتفاعل والنشاط الحديث كلها تُحتسب.



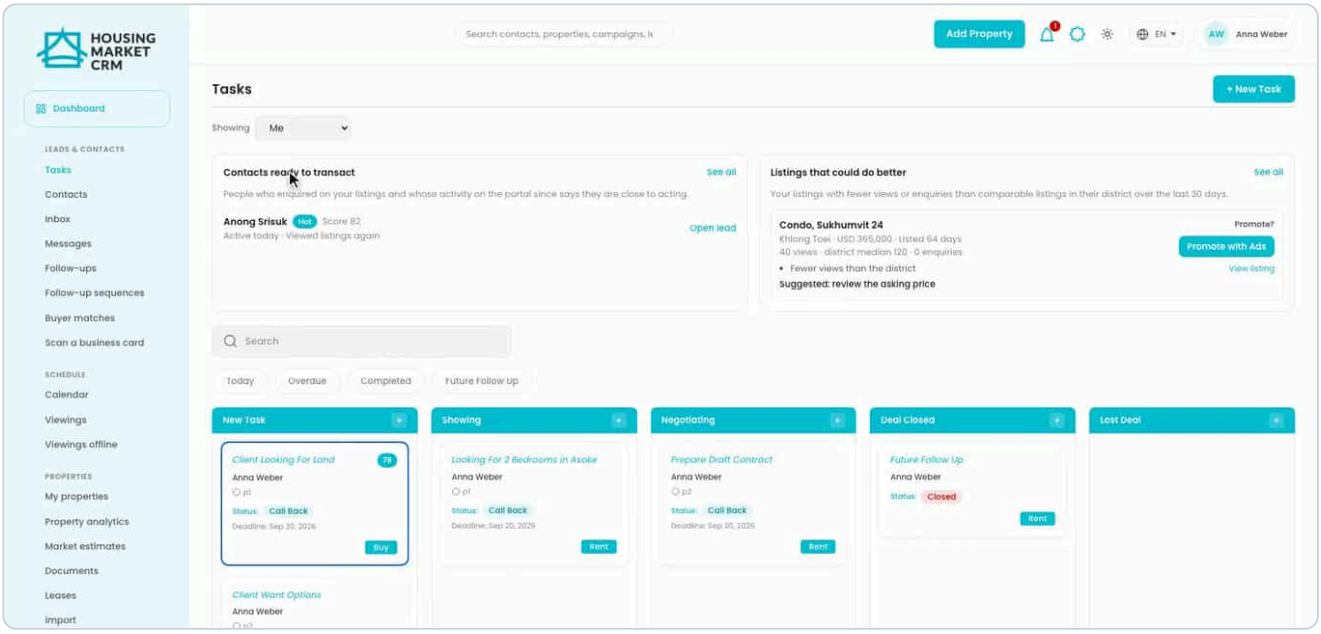
الشكل 15.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 Contacts ready to transact تسرد الأكثر جدية.



الشكل 15.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 اتصل بأصحاب أعلى الدرجات أولاً عند ضيق الوقت.



الشكل 15.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني معرفة الإعلانات التي تصفّحها العميل المحتمل؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 الفصل 16

المطابقة العكسية

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، عندما يُنشر أحد إعلاناتك يعثر نظام CRM على جهات الاتصال التي يناسب متطلباتها، ويُعلمك، ويتيح لك إرساله إليهم بخطوة واحدة بعد أن تؤكد أنهم طلبوا عقارات مطابقة.

يبدأ البحث المعتاد من مشترٍ ويبحث عن إعلانات تناسبه. أما المطابقة العكسية فتعمل في الاتجاه المعاكس: تبدأ من إعلان وتعثر على المشترين في قائمتك الذين سيرغبون فيه. وهي جزء من Pro.

- سجّل في بيانات العميل المحتمل ما يبحث عنه المشتري — السوق، والبيع أو الإيجار، ونوع العقار، وعدد غرف النوم، وعدد الحمامات، والمدينة، والميزانية.
- عندما يُنشر أحد إعلاناتك على البوابة، يقارنه نظام CRM بتلك المتطلبات ويُعلمك بأن له مطابقات.
- افتح «المشترون المطابقون» في القائمة الجانبية. يُظهر كل إعلان منشور لديك له مطابقات عدد جهات الاتصال التي تطابقه؛ افتح أحدها لترى من طابق وفي أي شيء.
- حدّد «طلب مني هؤلاء المشترون أن أرسل لهم عقارات تطابق ما يبحثون عنه.»، ثم اختر «إرسال إلى جهات الاتصال المطابقة».

التأكيد مطلوب في كل إرسال. يبدأ المربع غير محدد في كل مرة ولا يُحفظ أبدًا، ويبقى زر الإرسال غير متاح حتى تحدده، ويُسجَّل تأكيدك مع الإرسال.

المشترون من بوابات ألمانيا وإسبانيا وقبرص

لا يُشمل المشتري الذي جاء استفساره عبر بوابة ألمانيا أو إسبانيا أو قبرص إلا بعد أن تسجّل موافقته. وعندما يكون الإعلان نفسه على إحدى تلك البوابات، ينطبق الأمر نفسه على كل مشترٍ. وحتى ذلك الحين يظهر المشتري بحالة «يلزم تسجيل موافقته» ويُستثنى من الإرسال.

- افتح بيانات العميل المحتمل الخاصة بالمشتري وابحث عن «العقارات المطابقة عبر البريد الإلكتروني».
- حدّد «وافق هذا المشتري على تلقي الإعلانات المطابقة عبر البريد الإلكتروني».
- تحت «كيف وافق؟»، اذكر الطريقة — مثلًا «طلب ذلك بالبريد الإلكتروني في 3 أكتوبر» — واختر «تسجيل الموافقة».

يُحفظ التاريخ وملاحظتك واسم من سجّل الموافقة على جهة الاتصال. ويتيح «إزالة الموافقة» إلغاءها مرة أخرى.

من يُستثنى، وكيف يوقف المشترون هذه الرسائل

يتلقى المشتري من حسابك 3 رسائل من هذا النوع على الأكثر خلال أي 7 أيام. والمشتري الذي تلقى 3 بالفعل يظهر بحالة «بلغ الحد الأسبوعي» ويُتخطّى في تلك المرة.

والمشتري المطابق الذي تتعذّر مراسلته — لعدم وجود جهة اتصال على العميل المحتمل، أو لأن جهة الاتصال بلا عنوان بريد إلكتروني، أو لأنه ألغى اشتراكه في رسائلك، أو لأن عنوانه محظور بعد ارتداد أو شكوى أو إلغاء اشتراك، أو لأنه يلزم تسجيل موافقته، أو لأنه بلغ الحد الأسبوعي — يُذكر على الشاشة مع السبب، بدلًا من أن يصل الإرسال بصمت إلى عدد أقل مما عرضه عليك.

تُرسَل الرسالة باسمك عبر البوابة، وتصل الردود مباشرة إلى عنوان بريدك الإلكتروني. ولا يوجد رابط لإلغاء الاشتراك في نصها. بدلًا من ذلك، يعرض تطبيق البريد لدى المشتري خياره الخاص لإلغاء الاشتراك بنقرة واحدة، وتطلب تذييلة الرسالة من المشتري استخدامه أو الرد على الرسالة. وإلغاء الاشتراك يوقف الرسائل إلى ذلك العنوان من كل الوكلاء، لا منك وحدك.

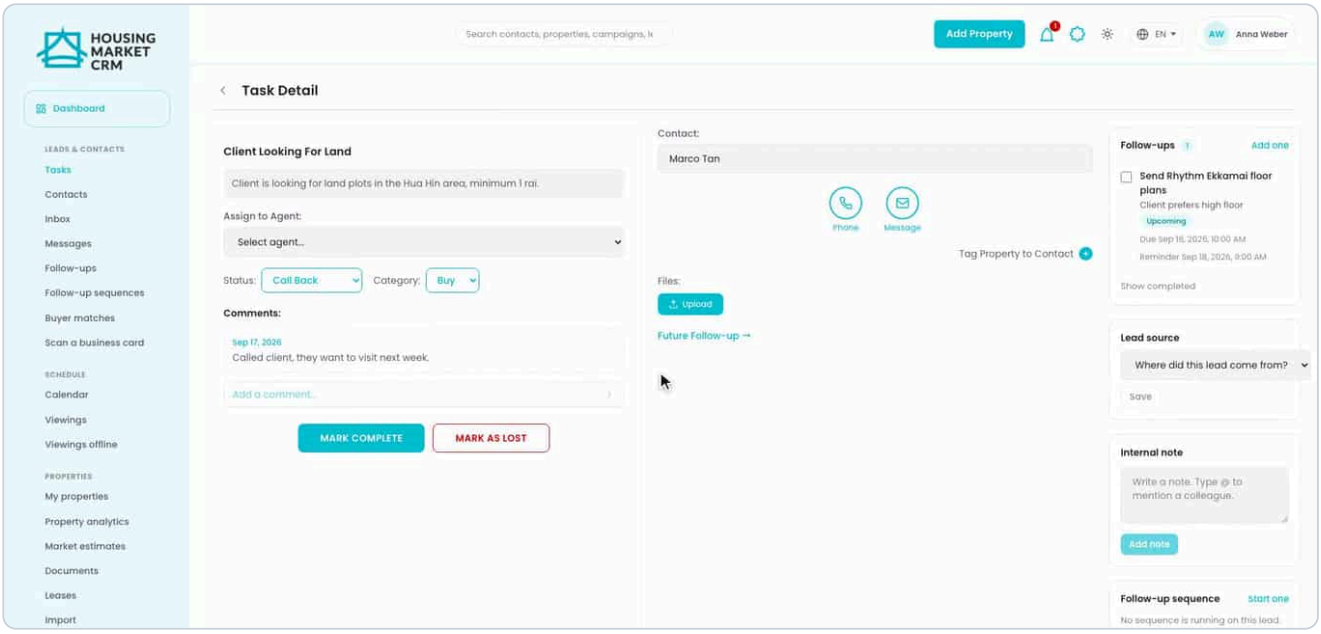
يظهر «المشترون المطابقون» في القائمة في كل الباقات. وفي Free يشرح ما تفعله الميزة ويعرض Pro بدلًا من القائمة.

يُعد الإعلان منشورًا عندما توافق عليه البوابة، سواء أضفته على البوابة أو نشرته من نظام CRM.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل المطابقة العكسية؟**

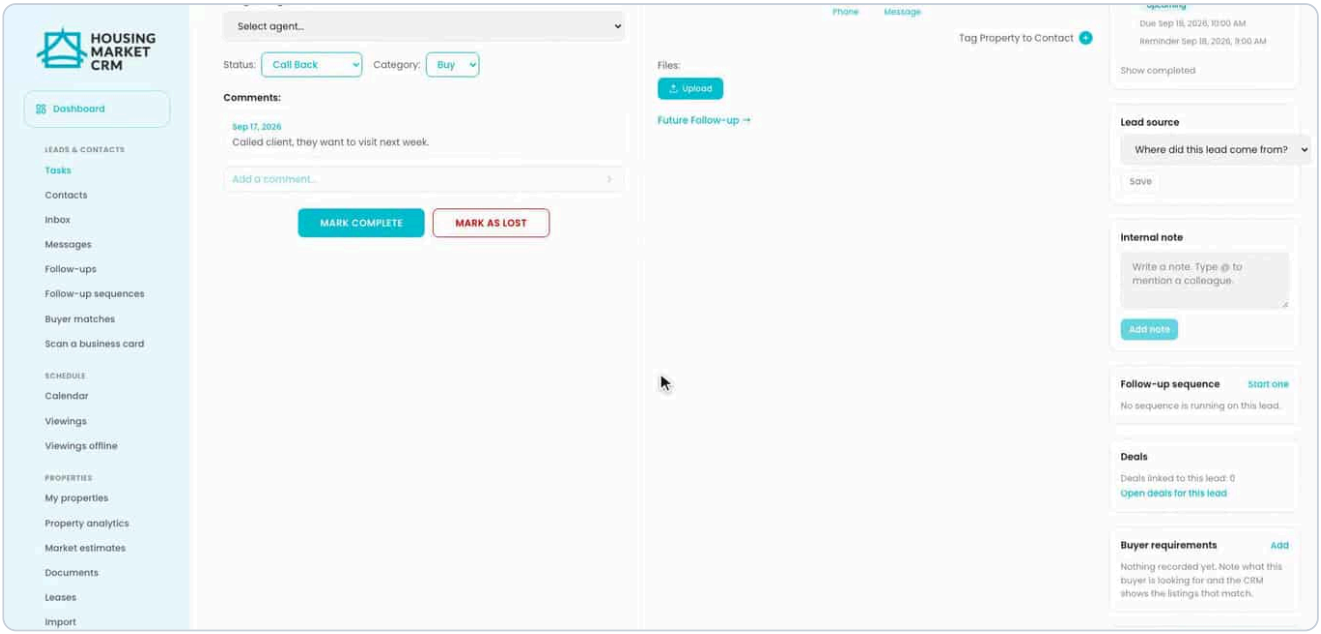
خطوة بخطوة

1. افتح العميل المحتمل الخاص بالمشتري.



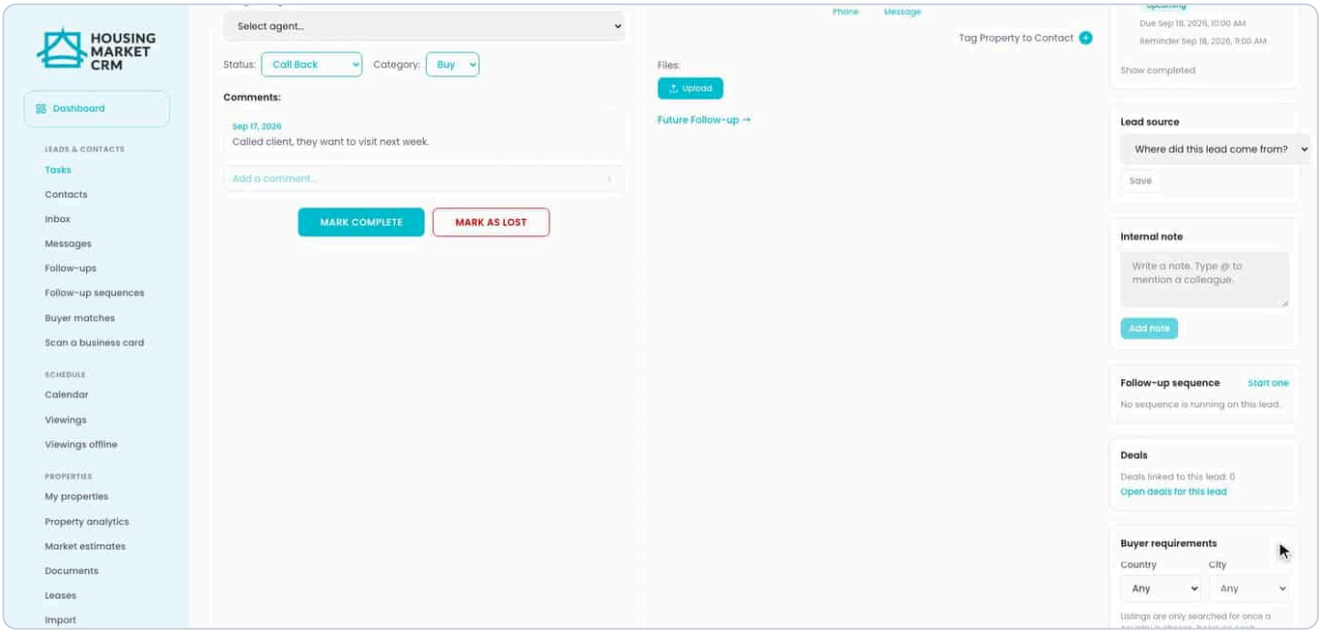
الشكل 16.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انتقل إلى Buyer requirements (متطلبات المشتري).



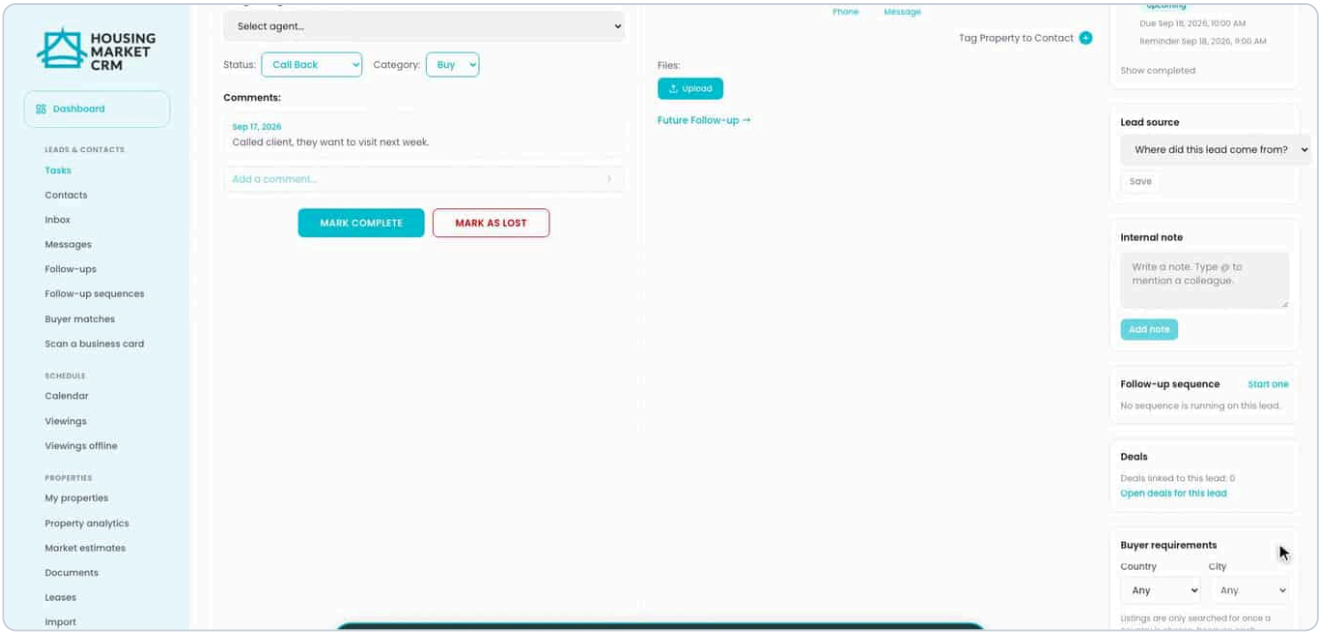
الشكل 16.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 انقر على Add (إضافة).



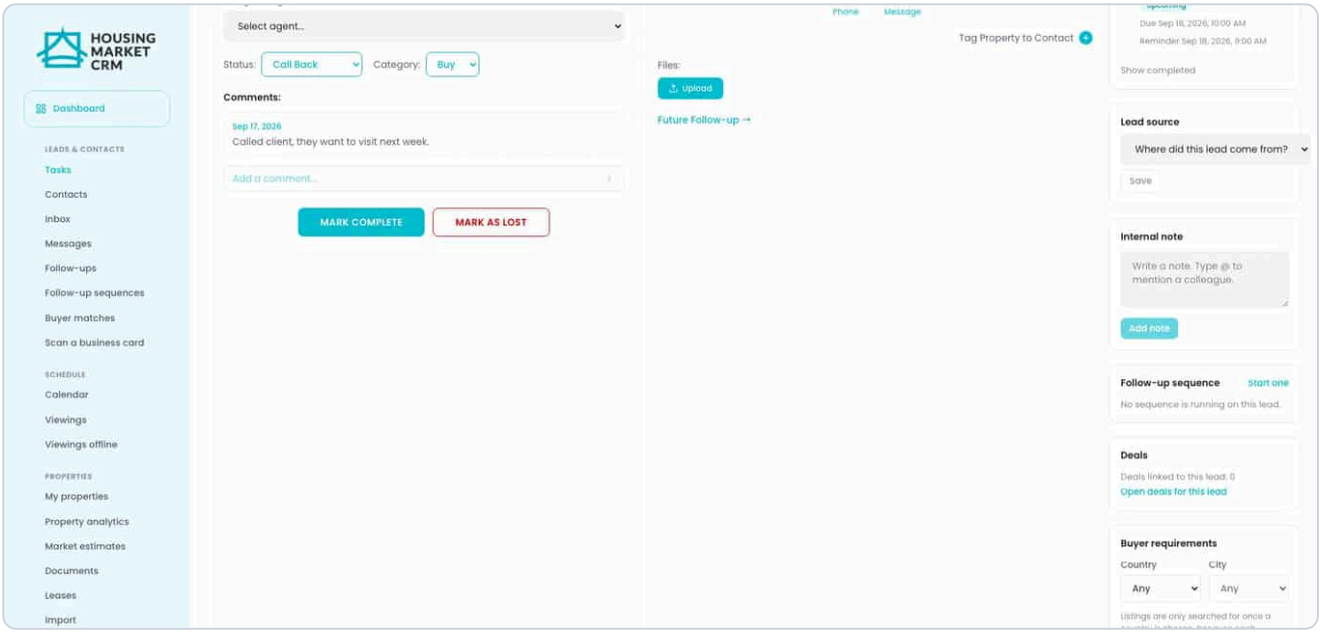
الشكل 16.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 حدّد الدولة والمدينة والميزانية ونوع العقار والبيع أو الإيجار.



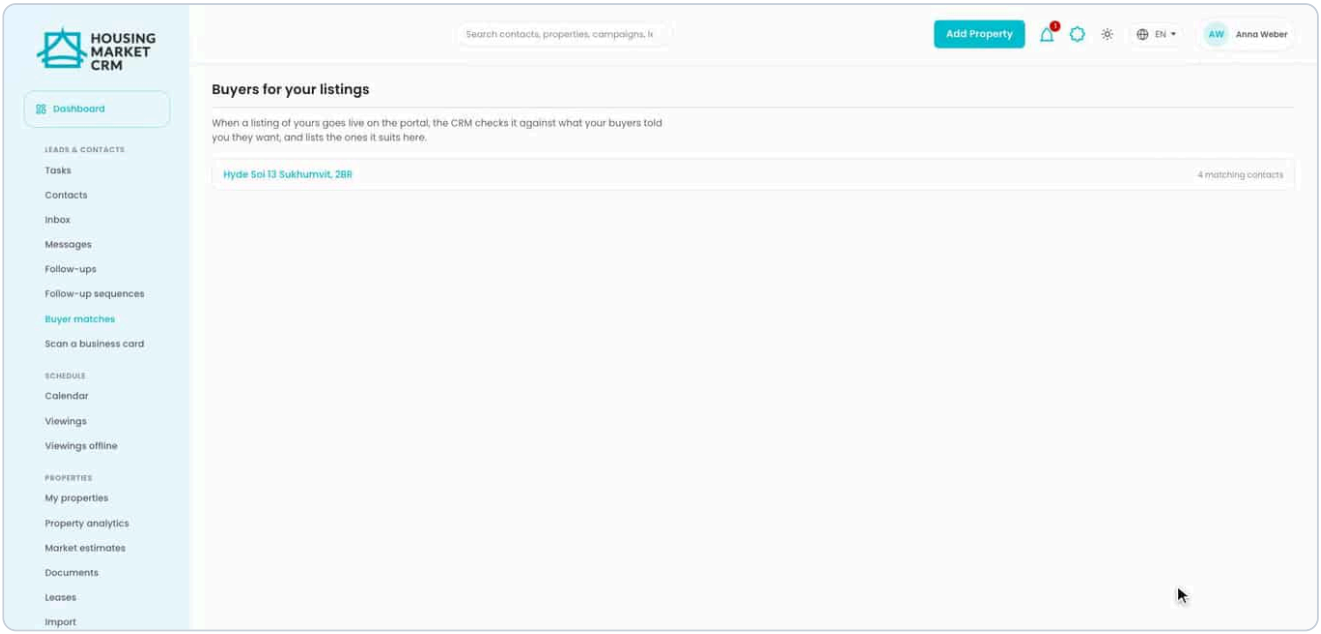
الشكل 16.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 أدخل الحد الأدنى والحد الأعلى للميزانية.



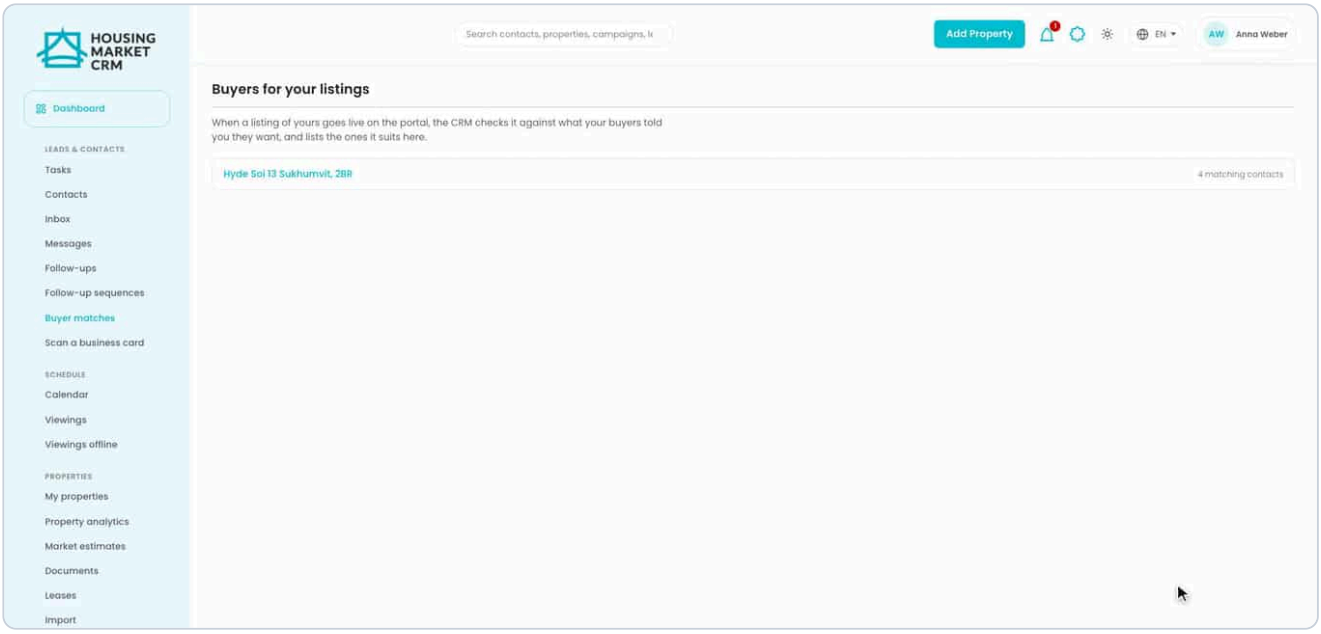
الشكل 16.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 احفظ المتطلبات.



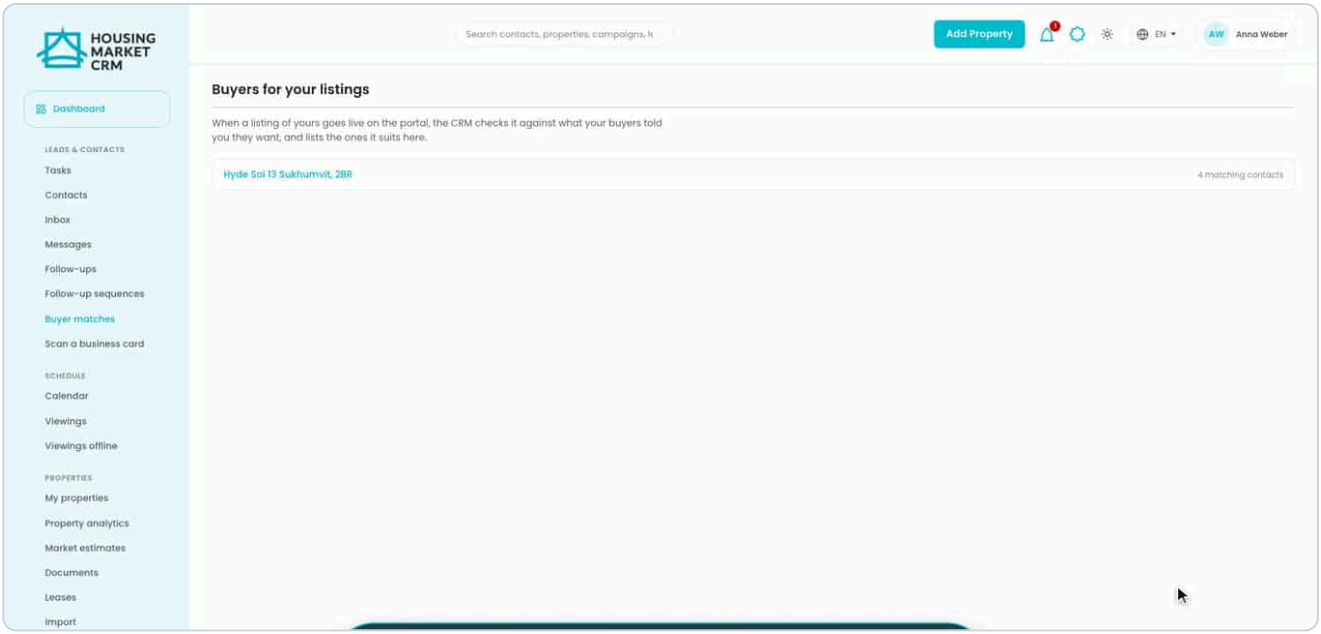
الشكل 16.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 تظهر المشترون المطابقون بعد ذلك ضمن Buyer matches.



الشكل 16.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 عند نشر عقار مطابق، يُدرَج هذا المشتري له.



الشكل 16.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني إدارة جميع جهات اتصالي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 الفصل 17

تسلسلات المتابعة

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، السلسلة إيقاع متابعة تحدده مرة واحدة. سجّل عميلًا محتملًا فيها فتظهر كل خطوة تالية على قائمة متابعاتك عند حلول موعدها.

المتابعة وحدها مجانية وستبقى كذلك دائمًا: حدّد تاريخًا لعميل محتمل، فيذكّرك النظام. أما السلسلة فهي القالب الذي يفعل ذلك نيابةً عنك مرة بعد مرة — اتصال في اليوم الأول، وإرسال إعلانات بعد بضعة أيام، واطمئنان في الأسبوع التالي — تحدده مرة واحدة وتطبقه على أي عميل محتمل تسجّله فيها. والسلاسل جزء من Pro.

عندما يحل موعد خطوة تصبح متابعة عادية على قائمتك، مع إشعارات الاستحقاق والتأخر نفسها كأي متابعة أخرى. ولا ترسل السلسلة رسائل بريد أو رسائل من تلقاء نفسها؛ بل تضمن أن تكون الخطوة التالية أمامك في اليوم الصحيح، فلا يعتمد شيء على التذكّر.

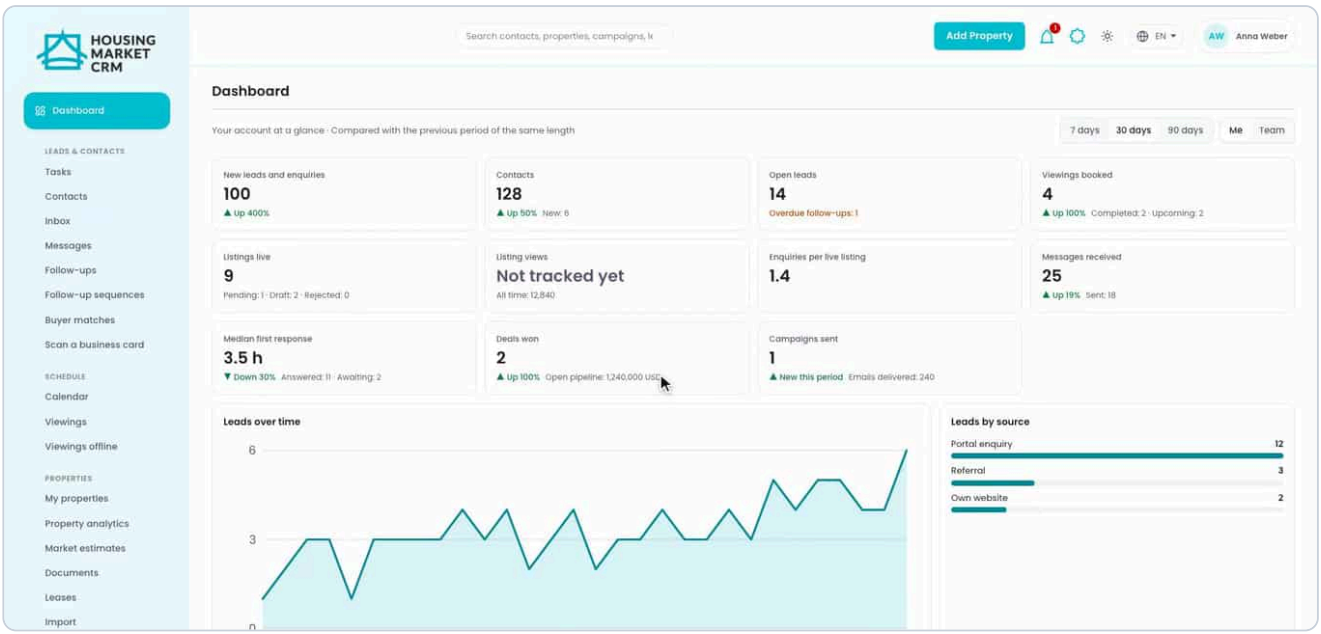
تضع السلاسل خطوات على قائمتك أنت. أما إرسال الإعلانات الجديدة تلقائيًا بالبريد إلى العملاء المحتملين الخاملين فهو رعاية العملاء — راجع «كيف تعمل رعاية العملاء؟».

إذا انخفض الحساب إلى ما دون Pro، تستمر السلاسل الجارية في إطلاق خطواتها، فلا يضيع بصمت عمل خططت له. أما إنشاء سلاسل جديدة وتسجيل عملاء محتملين جدد فيتطلب Pro مجددًا.

من مركز المساعدة: **ما سلاسل المتابعة؟**

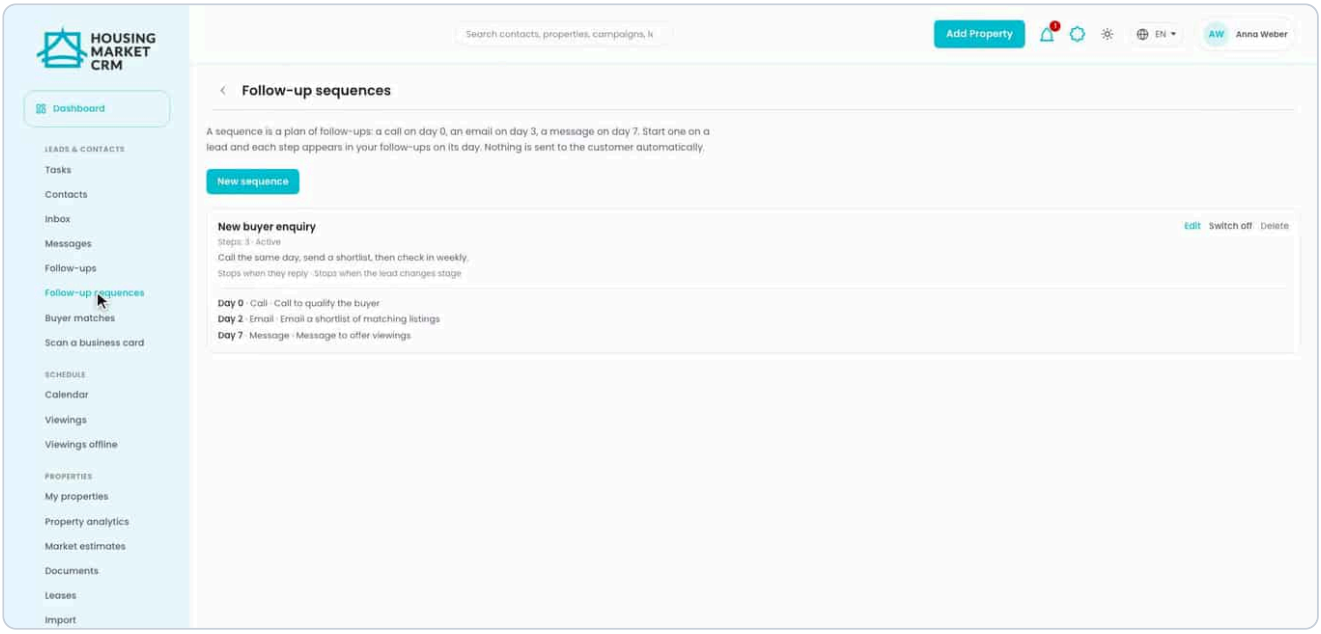
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



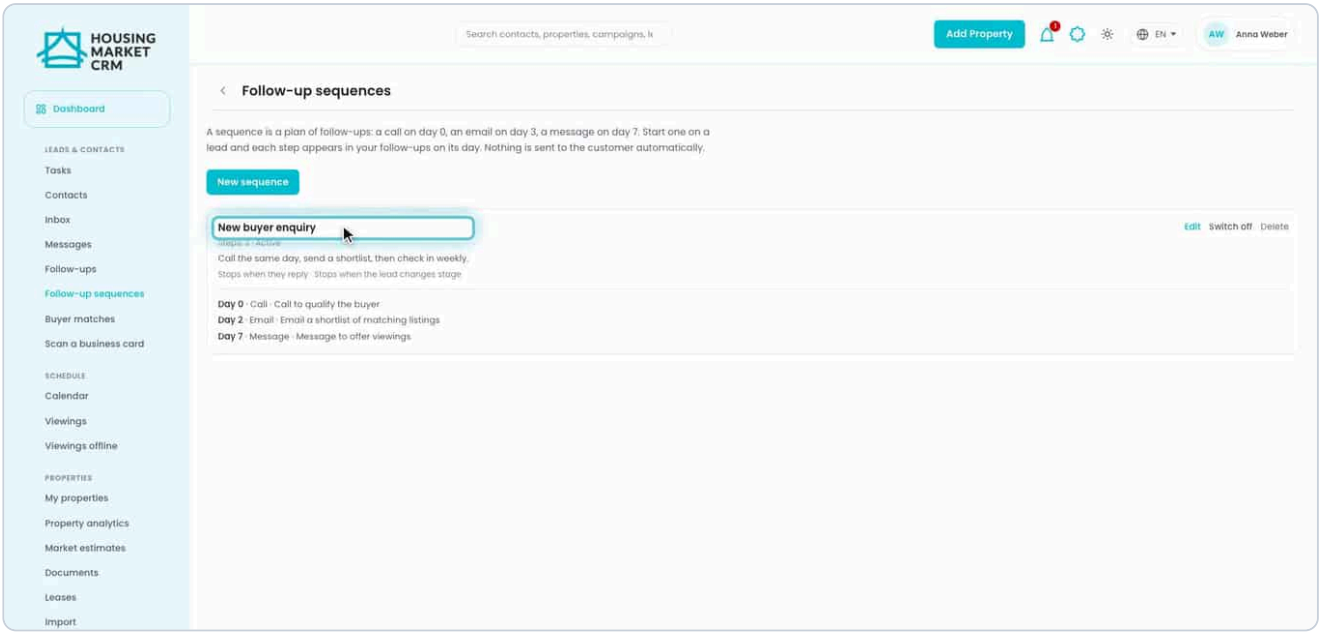
الشكل 17.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على Follow-up sequences في القائمة اليسرى.



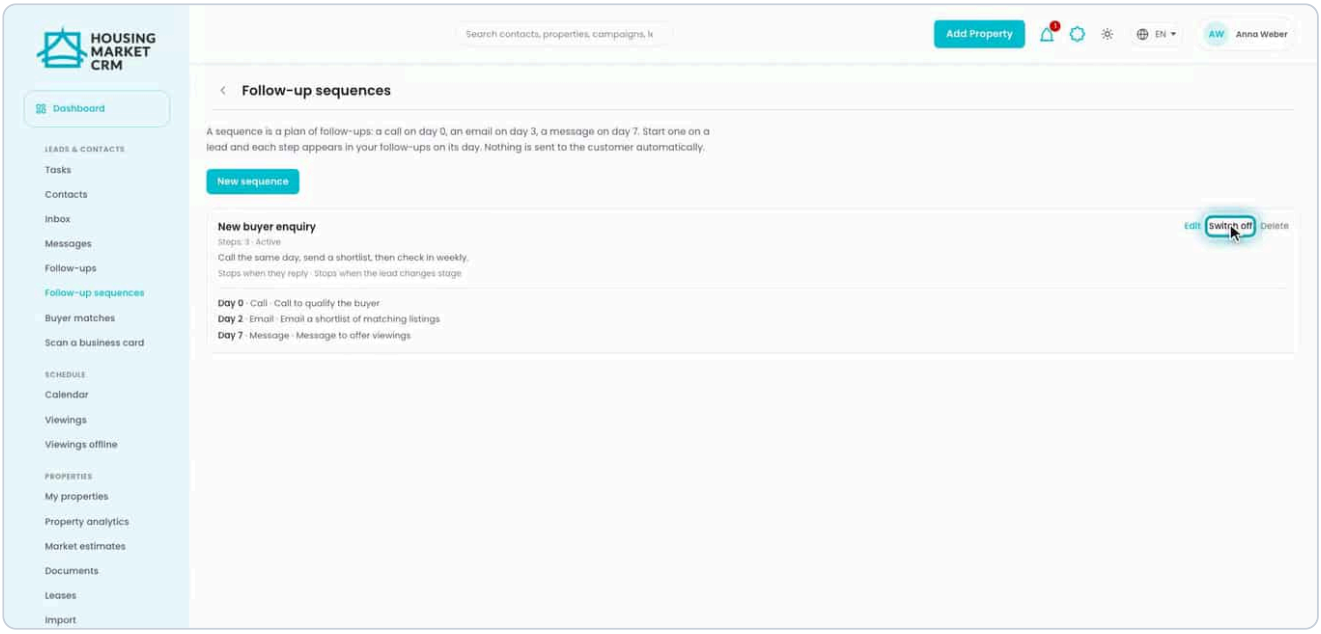
الشكل 17.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 التسلسل سلسلة من خطوات المتابعة.



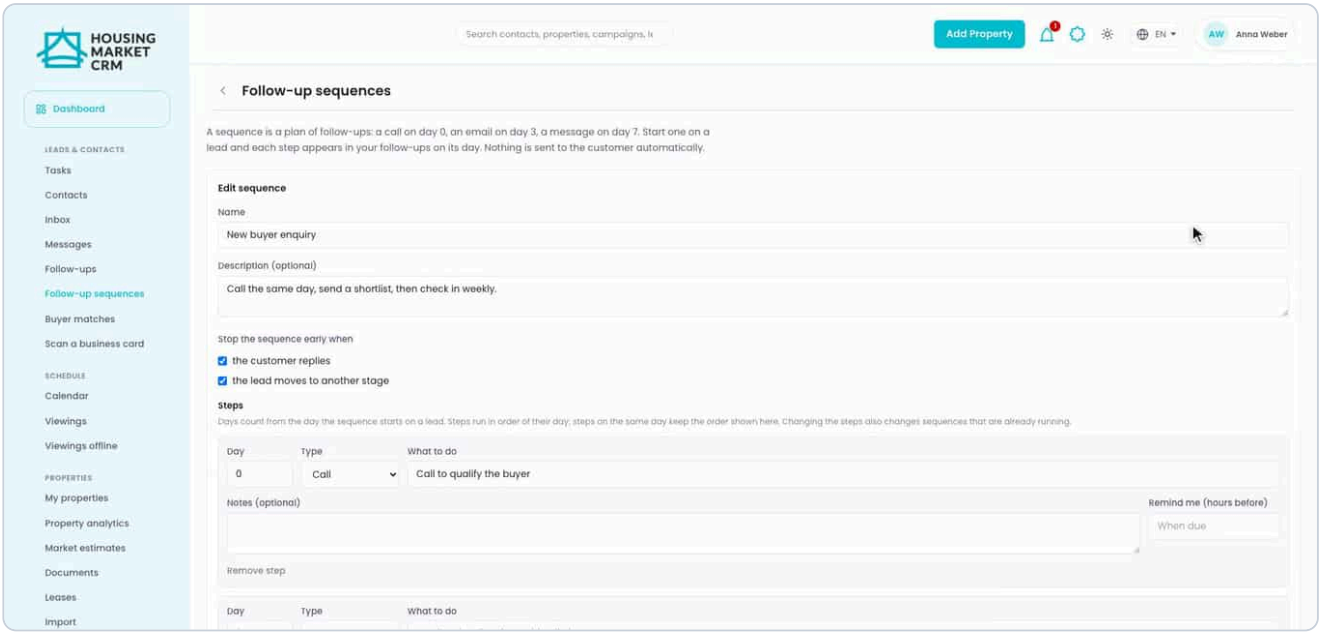
الشكل 17.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 استخدم Switch off لإيقاف التسلسل مؤقتًا.



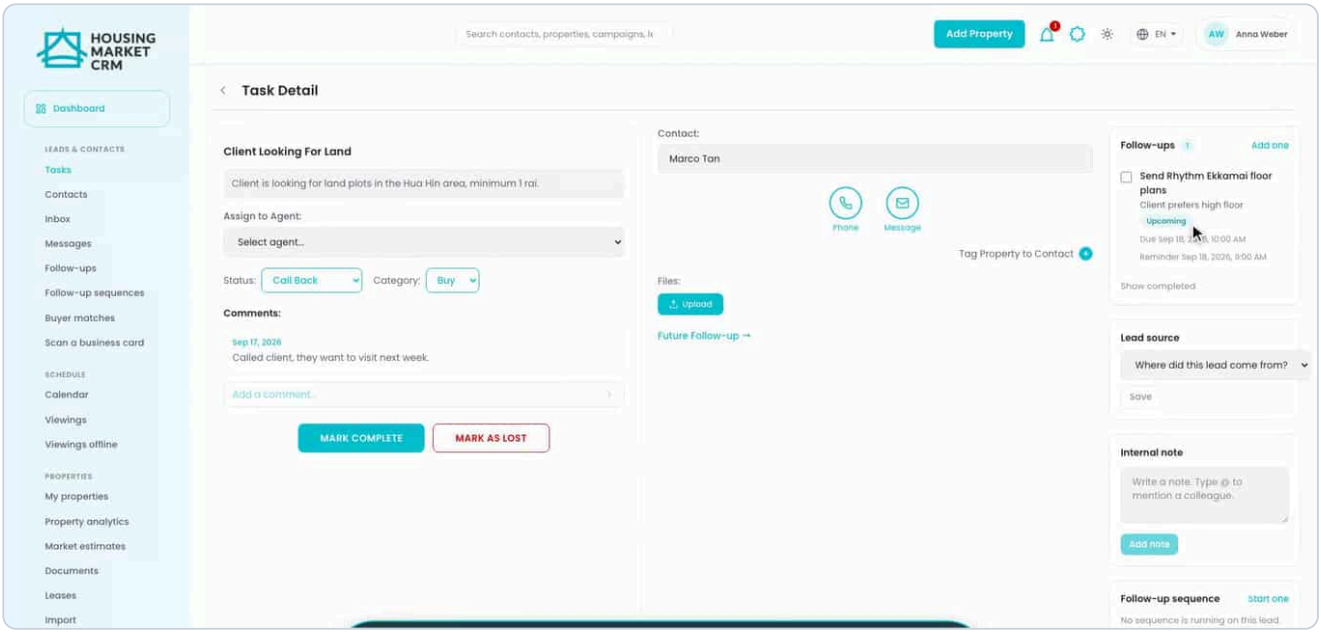
الشكل 17.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 انقر على Edit لتعديل خطواته.



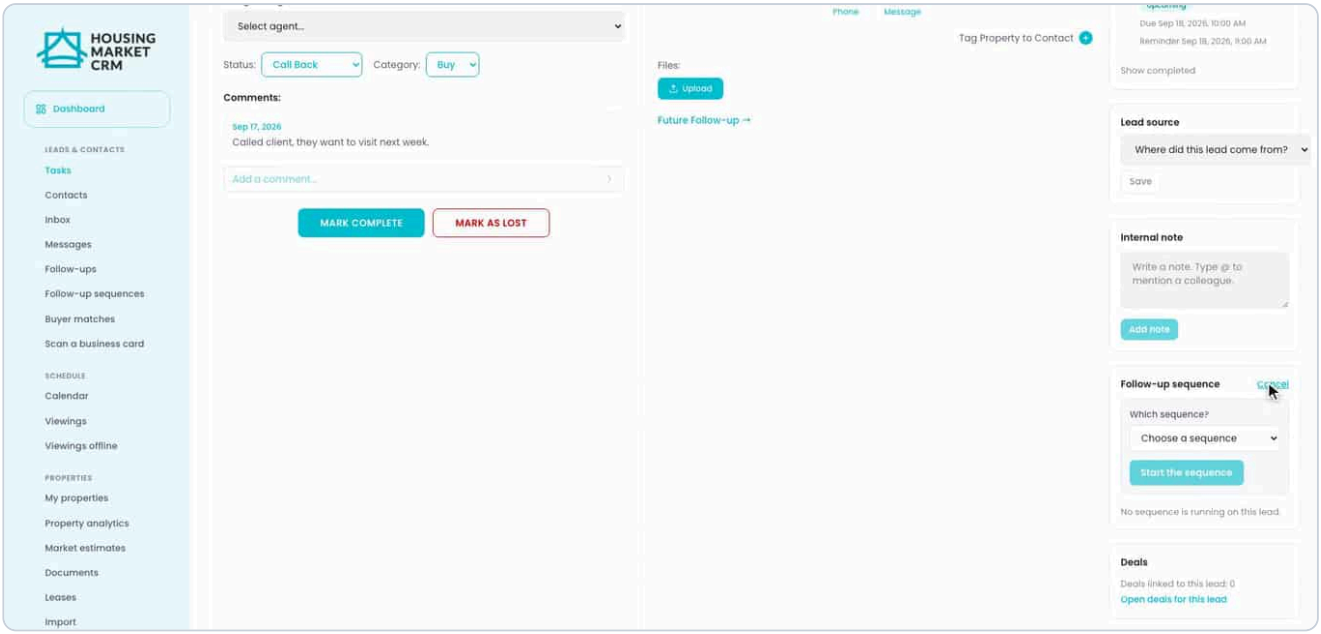
الشكل 17.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 حدّد ما يحدث في كل خطوة وبعد كم يوم.



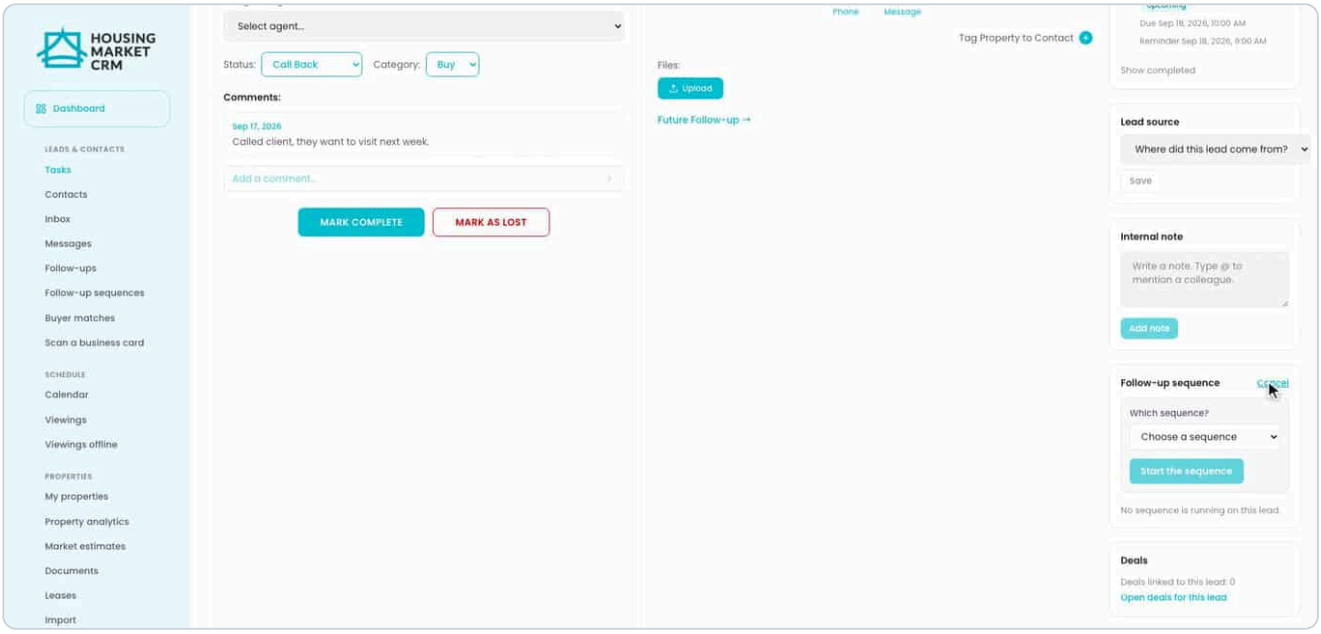
الشكل 17.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 في سجل عميل محتمل، ابحث عن Follow-up sequence وانقر على Start one.



الشكل 17.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 كل خطوة تجري الآن وفق الموعد المحدد.



الشكل 17.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

نصيحة

نعم. تذكّرك المتابعة عند حلول موعدها، ما لم تُلغِ تحديد «ذكّرني عند حلول الموعد»، ويُشعرك النظام مرة أخرى إذا بقيت مفتوحة بعد يوم.

مركز المساعدة: هل يتضمن النظام تذكيرات؟

18 الفصل 18

الحفاظ على تفاعل العملاء المحتملين الفاترين

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، ترسل رعاية العملاء بالبريد إعلانات جديدة مطابقة إلى جهات الاتصال التي خمل عملاؤها المحتملون، اعتمادًا على المتطلبات التي سجّلتها. تفعّلها من «رعاية العملاء» ويمكنك إيقافها مؤقتًا لكل جهة اتصال.

عندما يخمل عميل محتمل لديه متطلبات مسجّلة — ما يبحث عنه المشتري أو المستأجر — ترسل رعاية العملاء إلى جهة الاتصال تلك بالبريد إعلانات جديدة تطابقها. وتتحقق مرة كل ساعة، ولا ترسل الإعلان نفسه إلى الشخص نفسه مرتين أبدًا، وتحترم إلغاء الاشتراك. وهي جزء من Pro.

تفعيلها

- من الشريط الجانبي، تحت «التسويق»، افتح «رعاية العملاء».
- حدّد «إرسال الإعلانات المطابقة إلى العملاء المحتملين الخاملين».
- اضبط «يُعد خاملًا بعد (أيام)» و«رسالة واحدة كحد أقصى كل (أيام)» و«عدد الإعلانات في كل رسالة».
- اكتب، إن شئت، عنوان الرسالة ونص افتتاحيتها بنفسك، ثم اختر «حفظ».

لا تُعد جهة الاتصال خاملة إلا إذا لم يشهد أي من عملائها المحتملين المفتوحين أي نشاط طوال ذلك العدد من الأيام، ولم يعمل عليها أحد من فريقك خلال تلك المدة، ولم ترد على قائمة مختصرة. وتعرض لوحة «نشاط رعاية العملاء» في الصفحة نفسها أحدث الرسائل، والعملاء المحتملين الخاملين الذين لديهم متطلبات، وجهات الاتصال التي أوقفتها مؤقتًا.

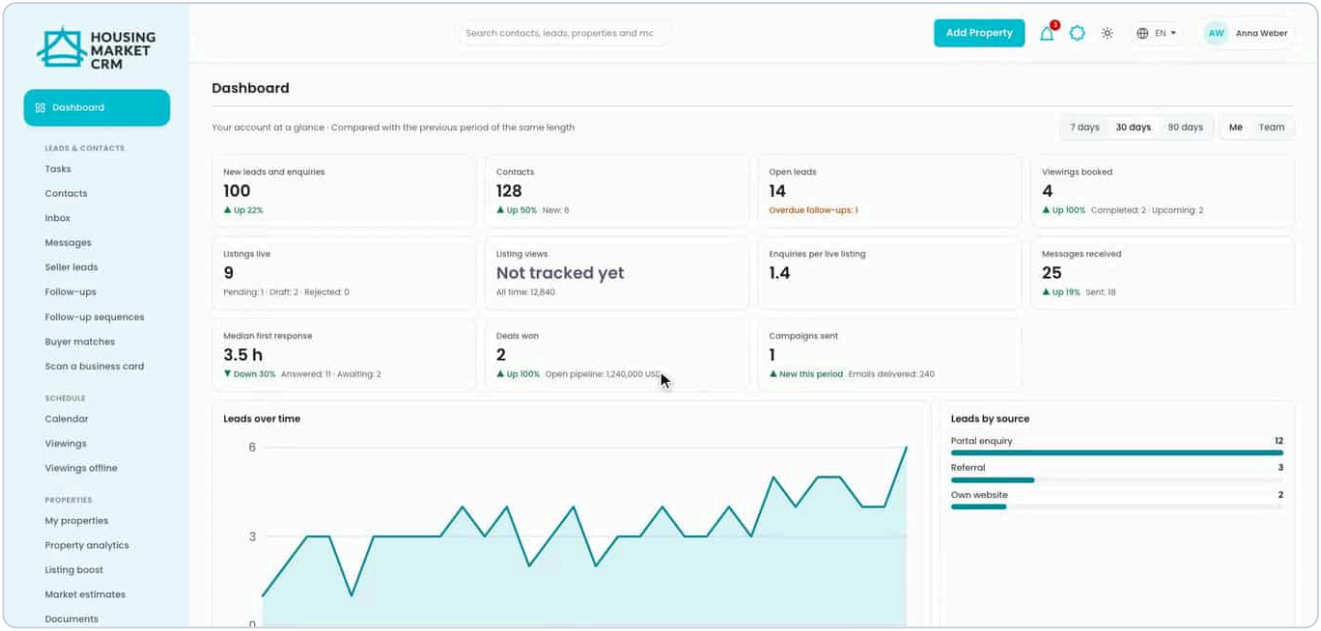
إيقافها مؤقتًا لجهة اتصال واحدة

افتح جهة الاتصال، وفي لوحة «إعلانات مناسبة» اختر «إيقاف رعاية العملاء مؤقتًا»؛ ويعيد «استئناف رعاية العملاء» تشغيلها. أما الإعلانات التي ترسلها بنفسك من تلك اللوحة فتُرسل حتى أثناء إيقاف رعاية العملاء.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل رعاية العملاء؟**

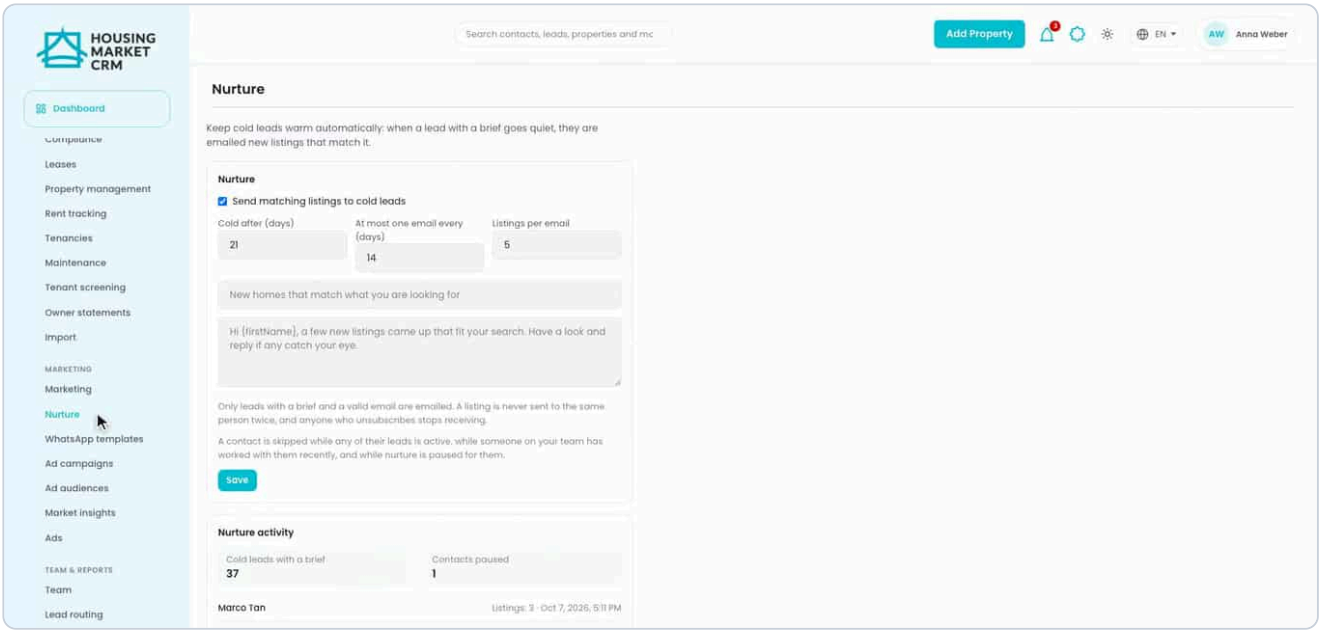
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



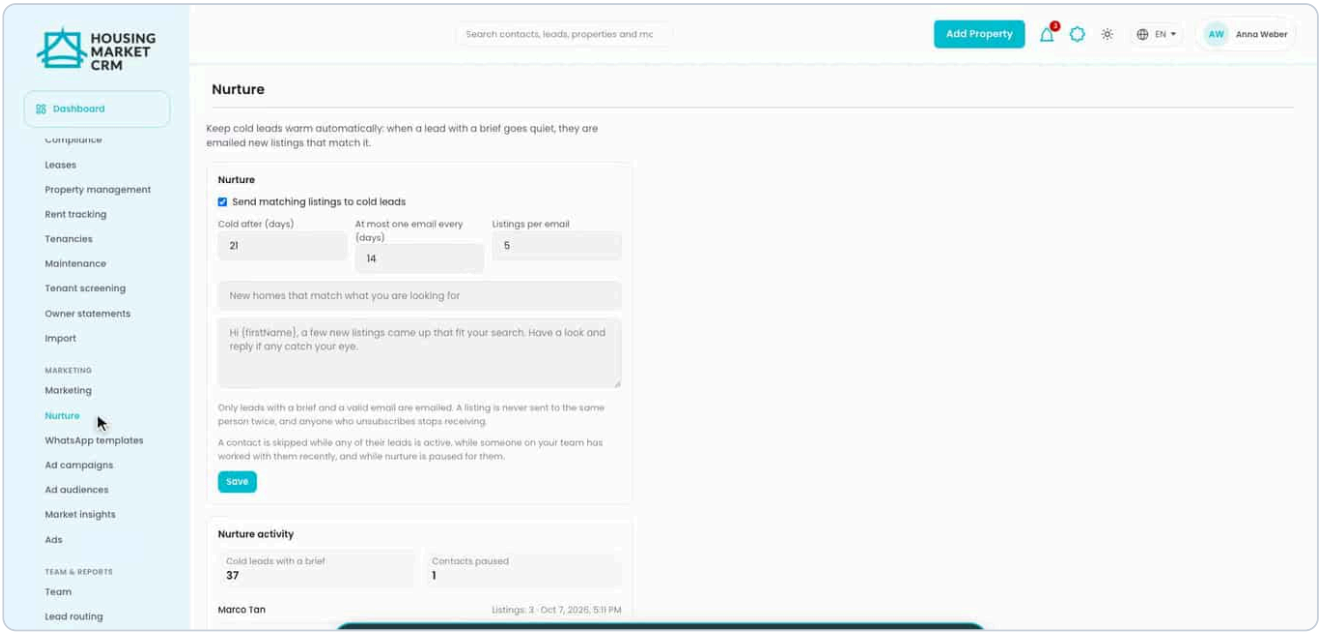
الشكل 18.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على Nurture في القائمة اليمنى.



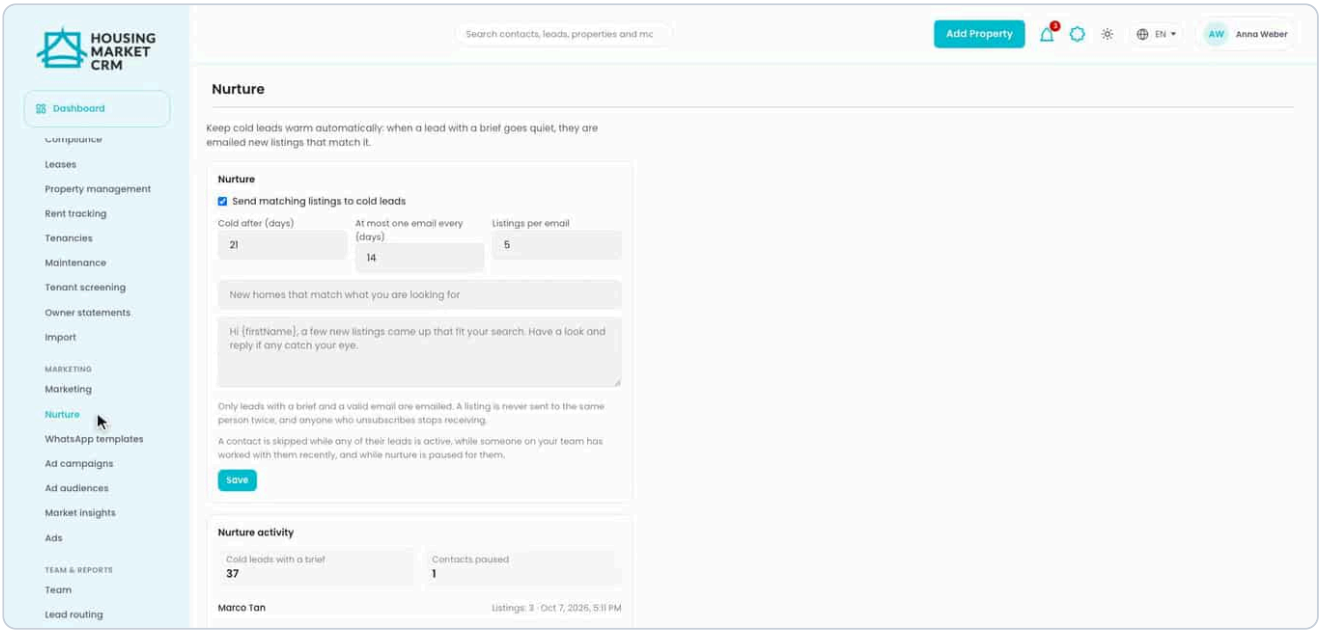
الشكل 18.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 عميل محتمل بمتطلبات مسجّلة يتوقّف عن الرد — فتُرسل إليه عقارات مطابقة.



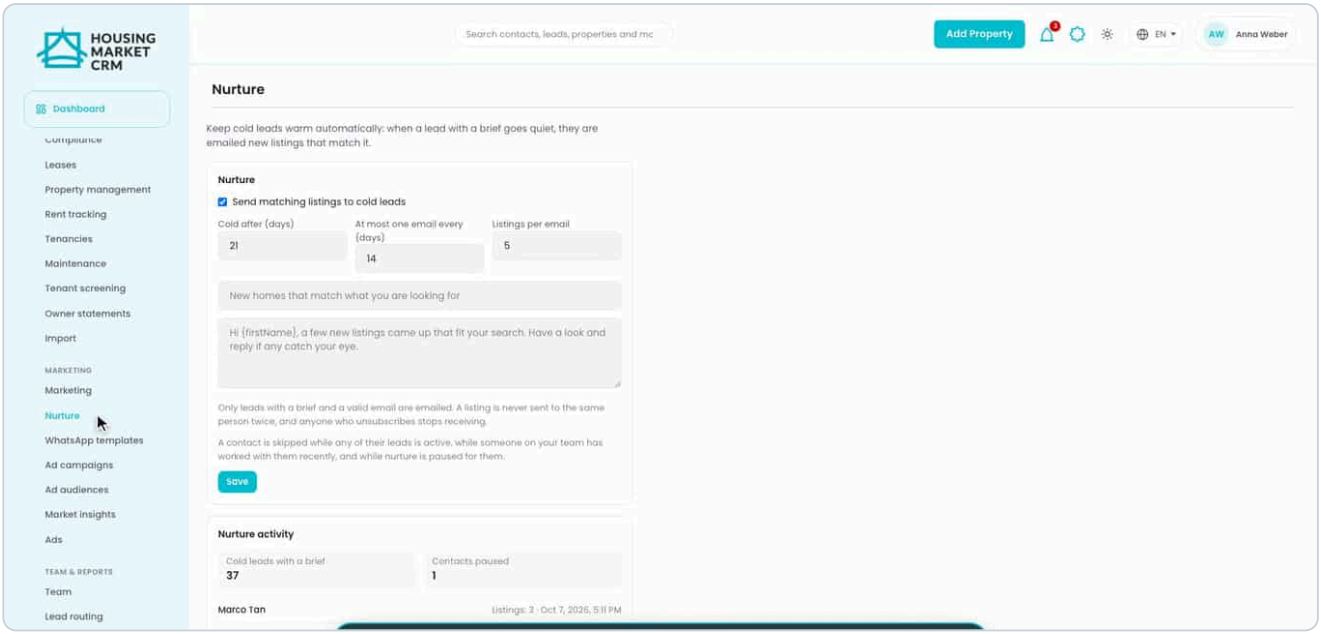
الشكل 18.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 حدّد موعد البدء وعدد مرات الإرسال.



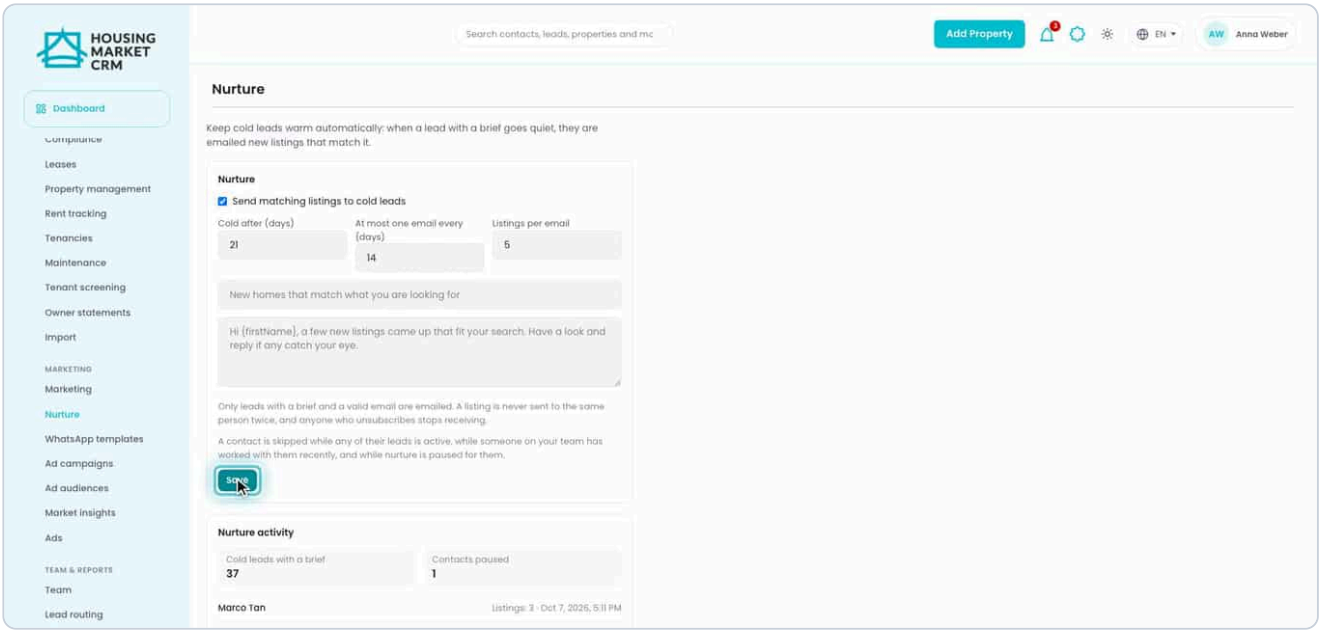
الشكل 18.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 أبقِه منخفضاً: عقار مطابق كل أسبوعين يُرحَّب به. الملخّص الأسبوعي لا.



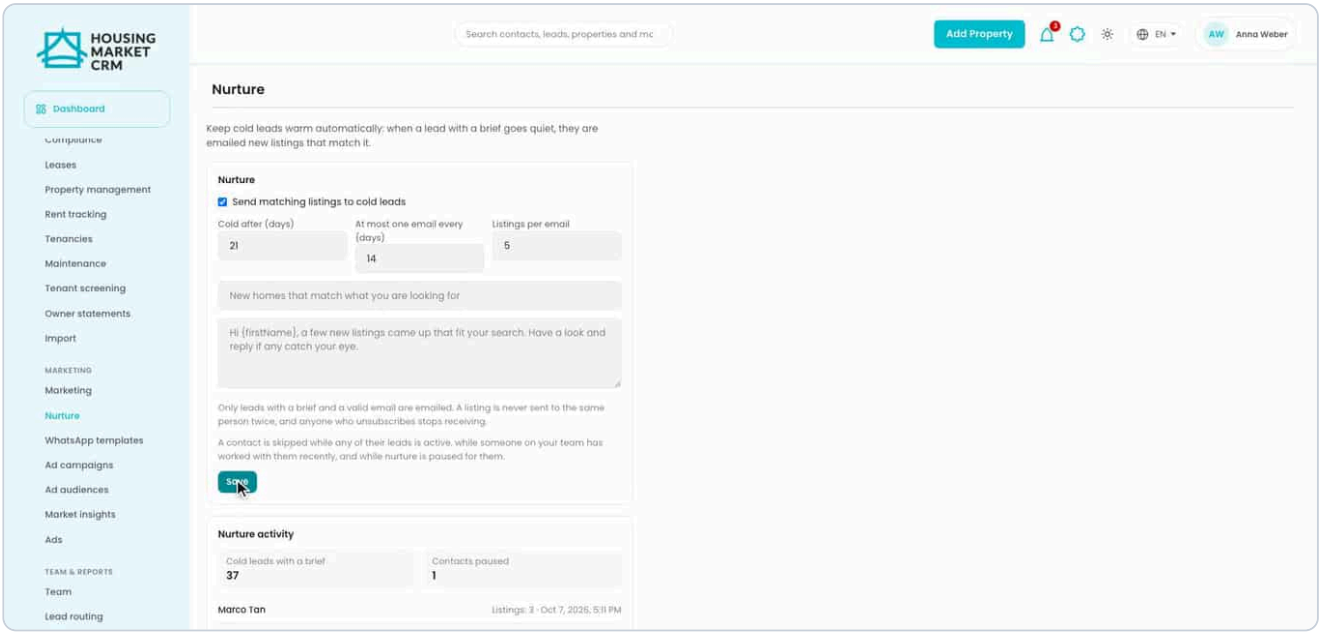
الشكل 18.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 اضغط على «حفظ».



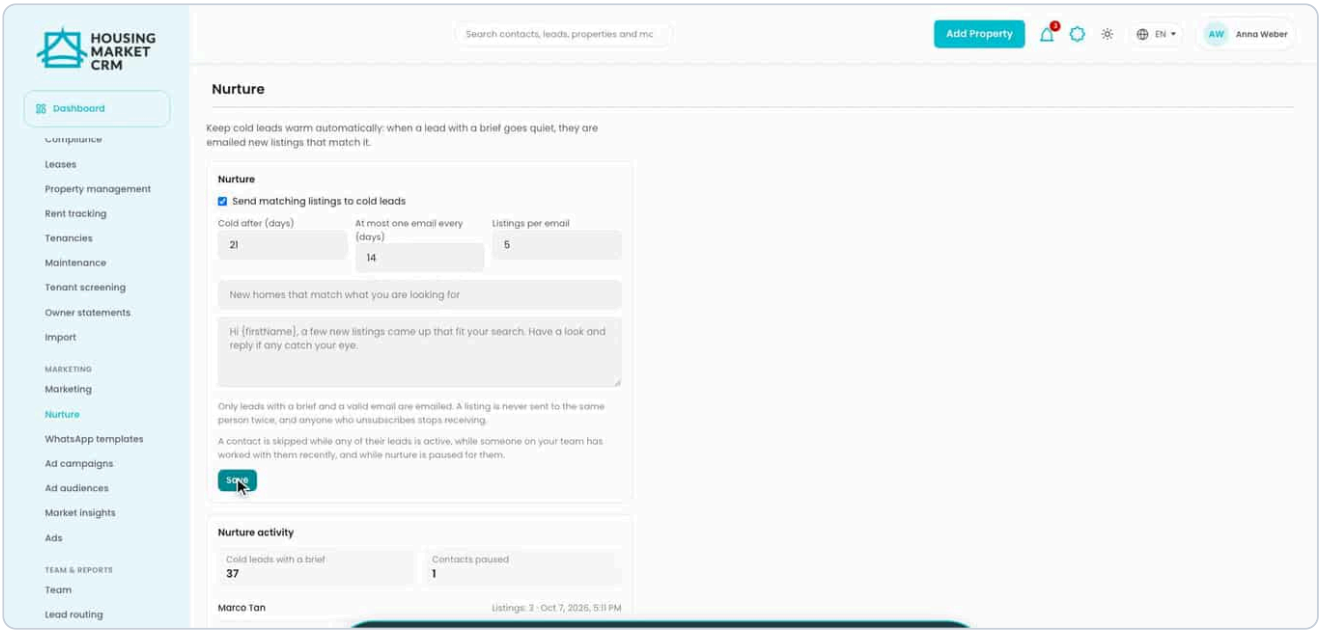
الشكل 18.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 سجل النشاط: اقرأه قبل مهاتفة أي عميل.



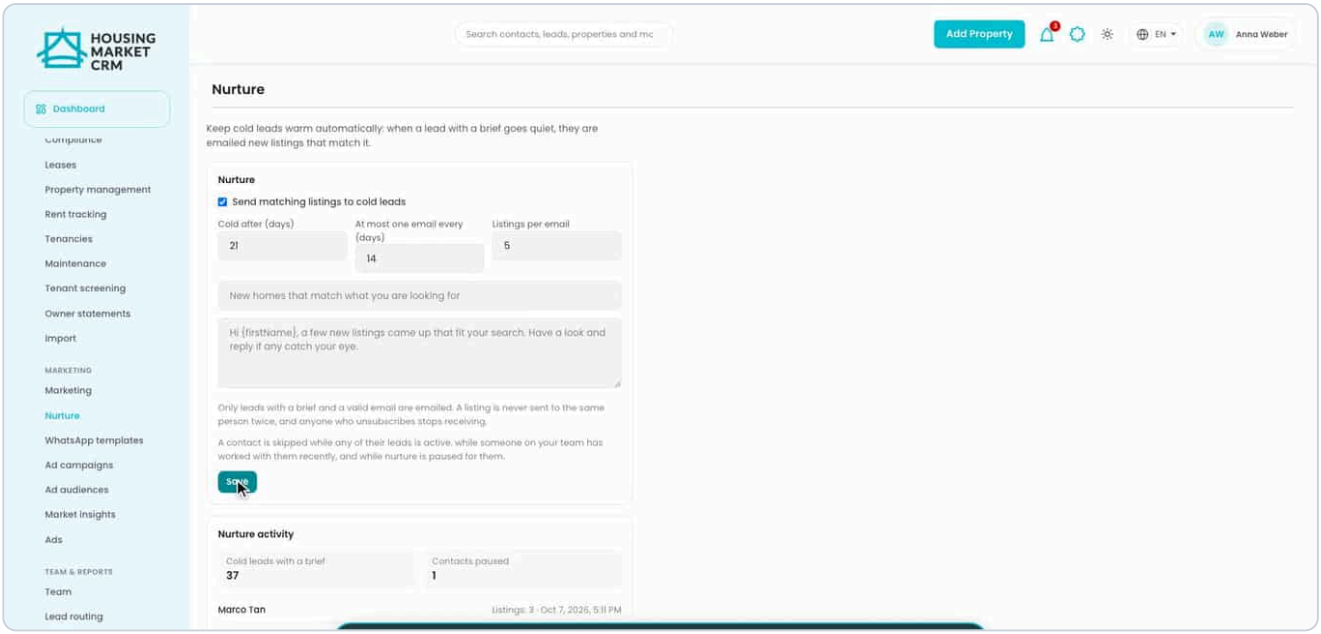
الشكل 18.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 العميل المحتمل بلا متطلبات ليس لديه ما يُطابَق — فسجّلها مبكراً.



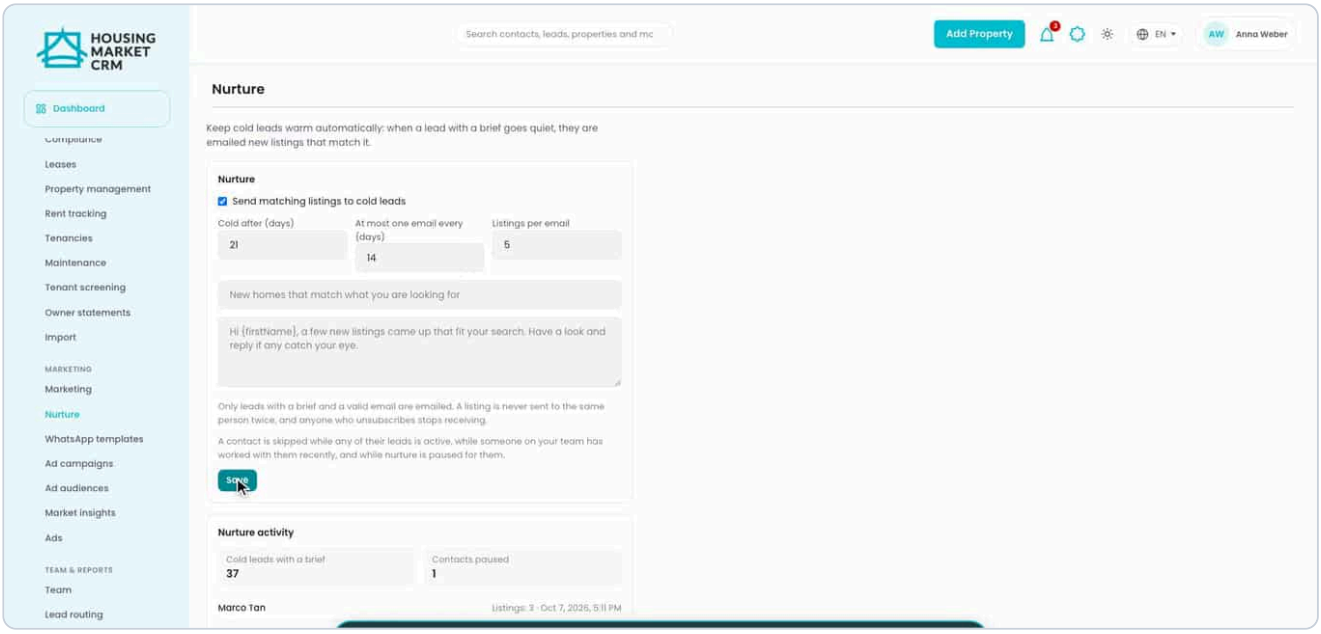
الشكل 18.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 أوقِف جهة الاتصال مؤقتاً أثناء تواصلك المباشر — ودعها تُستأنف بعده.



الشكل 18.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

10 معظم العملاء المحتملين لا يقولون لا. يتوقّفون عن الرد، ويشترون من بقي على تواصل.



الشكل 18.10 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ما سلاسل المتابعة؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-are-follow-up-sequences

19 الفصل 19

شراء عميل محتمل للبيع

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

تعريف بمالك أجرى تقدير السوق على إحدى البوابات وطلب أن يسمع من وسطاء منطقته. يصل دون بيانات الاتصال به؛ وفتحه يكلّف 10 USD، مرة واحدة، ثم تُكشف لك البيانات. وهو ليس حصريًا.

عميل البيع تعريفٌ بشخص يريد بيع بيته أو تأجيره. قد سأل إحدى بوابات Housing Market عن قيمته، وطلب في النهاية تعريفه بالوسطاء العاملين في منطقته. اختر «عملاء البيع» من القائمة لترى ما وصلك منها.

ما الذي يصل وما الذي لا يصل

تُعرَض عليك المنطقة، والعقار — نوعه، وغرف النوم، ودورات المياه، والمساحة، بقدر ما عبّأه المالك — وتقدير السوق الذي عُرِض عليه، وما إذا كان يريد البيع أو التأجير.

ولا يُعرَض عليك من هو. فالتعريف يصل دون اسم المالك ودون بريده الإلكتروني ودون رقم هاتفه، ودون العنوان الدقيق: المنطقة تكفي لتعرف أهذه ساحتك أم لا، وبياناته ليست لك حتى تدفع مقابل التعريف.

كم يكلّف

فتح تعريف واحد يكلّف 10 USD، مرة واحدة. ثم تُكشف لك بيانات الاتصال وتستطيع أن تتصل.

وهو رسم ثابت مقابل ذلك التعريف وحده. ليس عمولة أبدًا، ولا نصيبًا مما يُبَاع به العقار أو يُؤجَّر، ولا شيئًا يتوقف على مسار الحديث — فلا شيء في Housing Market Group يُسعَّر على نتيجة. وهو ليس اشتراكًا كذلك: يُحتسَب مرة واحدة، مقابل ذلك التعريف، ولا تضم أي باقة رصيدًا منها.

ولا يُرَد. فما اشتريته هو بيانات الاتصال بالمالك وفرصة أن تتصل، وكلاهما لك في اللحظة التي تمر فيها الدفعة — مهما قال المالك بعد ذلك، وسواء أجاب أم لم يجب. وهو المنطق نفسه في رسم الوسيط الموثّق: يدفع مقابل المراجعة لا مقابل نتيجتها.

وهو ليس حصريًا

كل وسيط مسجّل على تلك البوابة ويعمل في تلك المدينة يصله التعريف نفسه، ويدفع كل واحد منهم على حدة إن أراده. وقد يفتح عدة وسطاء التعريف الواحد. ومن يفتحه أولًا لا يحجز شيئًا ولا يشتري أسبقية، ولا يُعطى أي وسيط مدينةً لنفسه — فإن قررت أن تدفع مقابل واحد، فاجعل القرار على العقار لا على سباق.

ولا نقول إلى كم وسيطًا أُرسِل تعريف، ولا كم منهم فتحه، ولا كم يصل منها في الشهر. فلا نستطيع أن نضمن أي رقم من هذه، ورقمٌ يبني عليه القارئ خططه أسوأ من لا رقم.

من يصله تعريف

أمران يحددان ذلك ولا شيء غيرهما: أن تكون مسجّلًا كوسيط على البوابة التي عليها العقار، وأن تعمل في المدينة التي يقع فيها العقار. والحساب الذي لا بريد إلكتروني عامل له لا يصله شيء أصلًا، لأن التعريف يصل بالبريد الإلكتروني كما يصل في النظام.

وشارة الوسيط الموثّق ليست من ذلك. فهي علامة ثقة علنية تقول للمشتري من أنت، ولا تفتح هنا شيئًا — فالوسيط على الباقة المجانية بلا شارة يصله تمامًا ما يصل وسيطًا موثّقًا على باقة Business. ولا باقتك كذلك: «عملاء البيع» في كل باقة، والمجانية منها، لأن المحتسَب هو التعريف لا الشاشة.

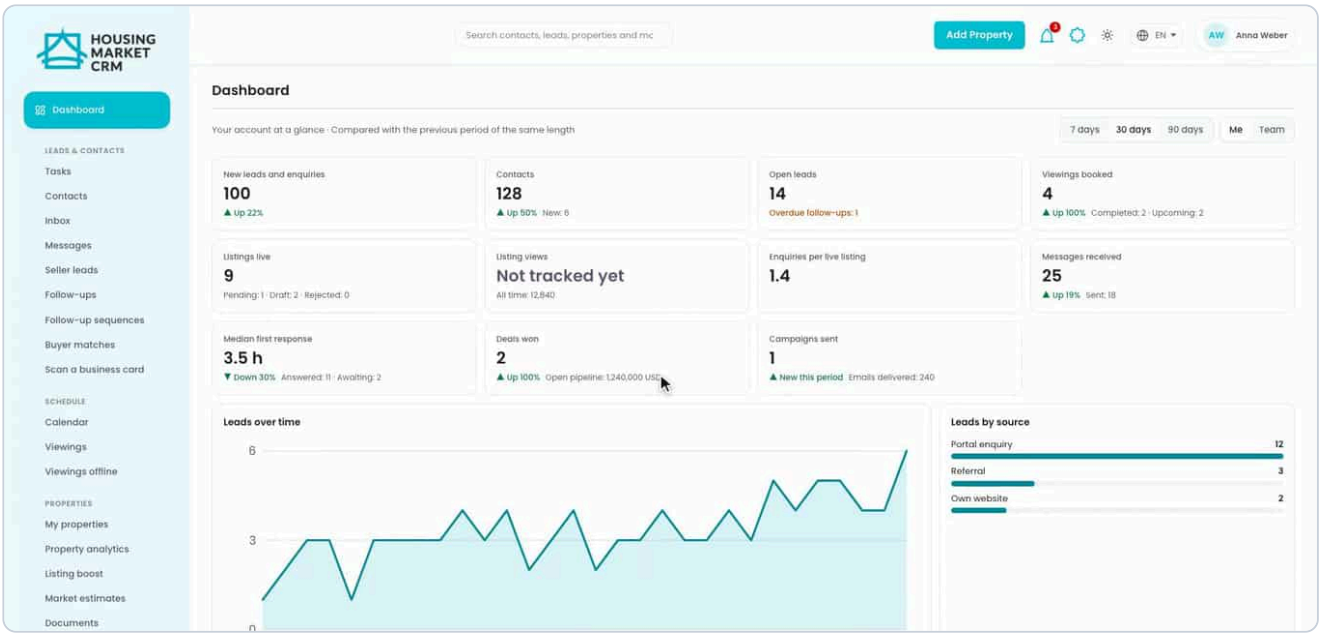
إنه مُفعَّل

التعريفات تُرسَل الآن. يصلك كل تعريف مخفي البيانات، ولا تُكشف لك بيانات المالك إلا بعد أن تدفع لفتحه، فالبوابة لا تسلّم تعريفًا مجانًا أبدًا. «عملاء البيع» في القائمة؛ وإن كانت الصفحة فارغة فمعنى ذلك أنه لم يصلك بعد أي تعريف لمدينتك، وليس أن في حسابك شيئًا ناقصًا.

من مركز المساعدة: **ما هي عملاء البيع، وكم يكلّف الواحد منها؟**

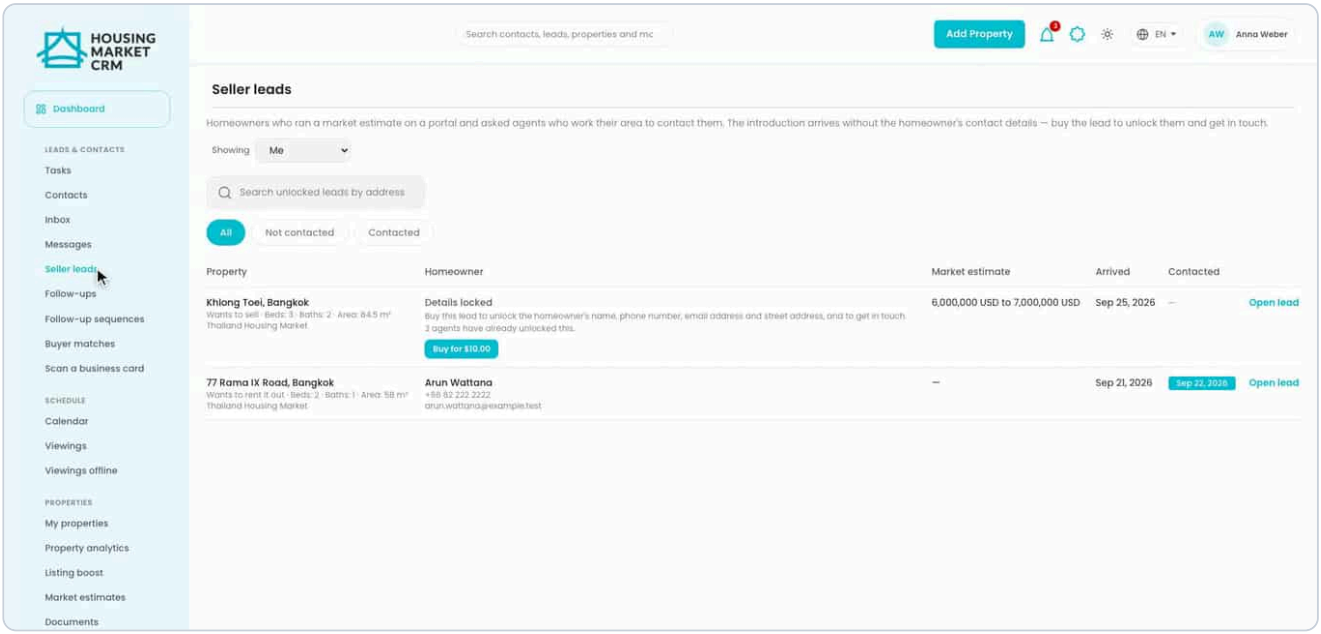
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



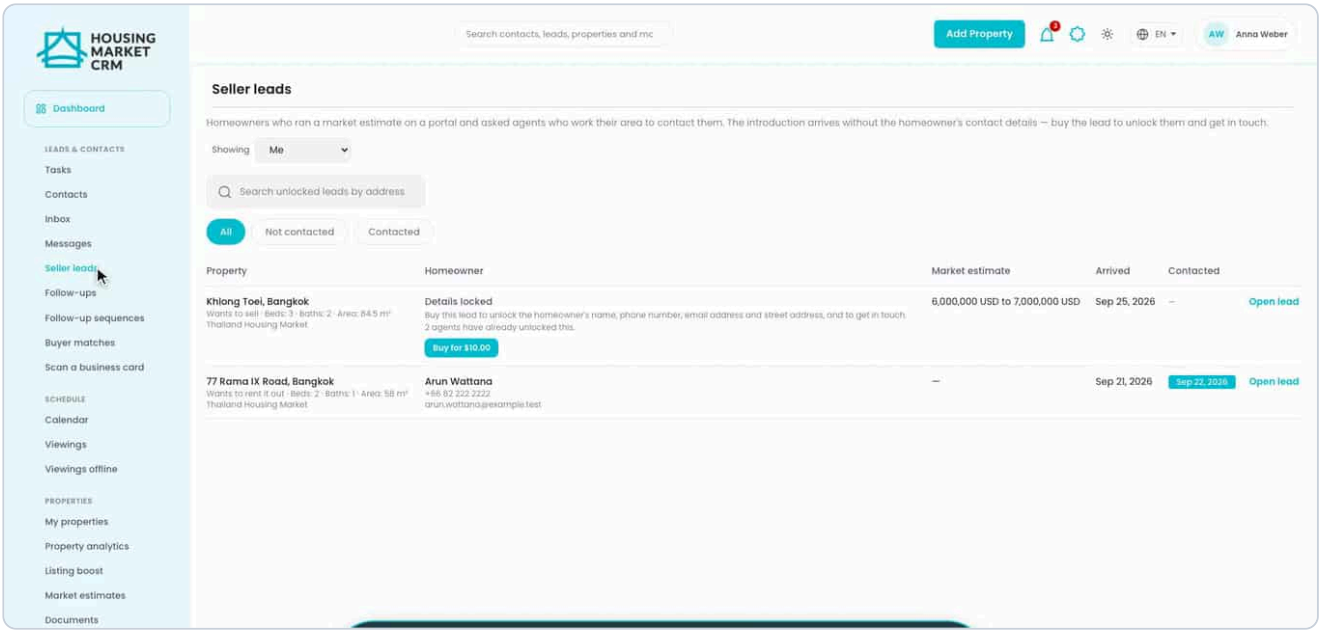
الشكل 19.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 اضغط «العملاء المحتملون للبيع» في القائمة الجانبية.



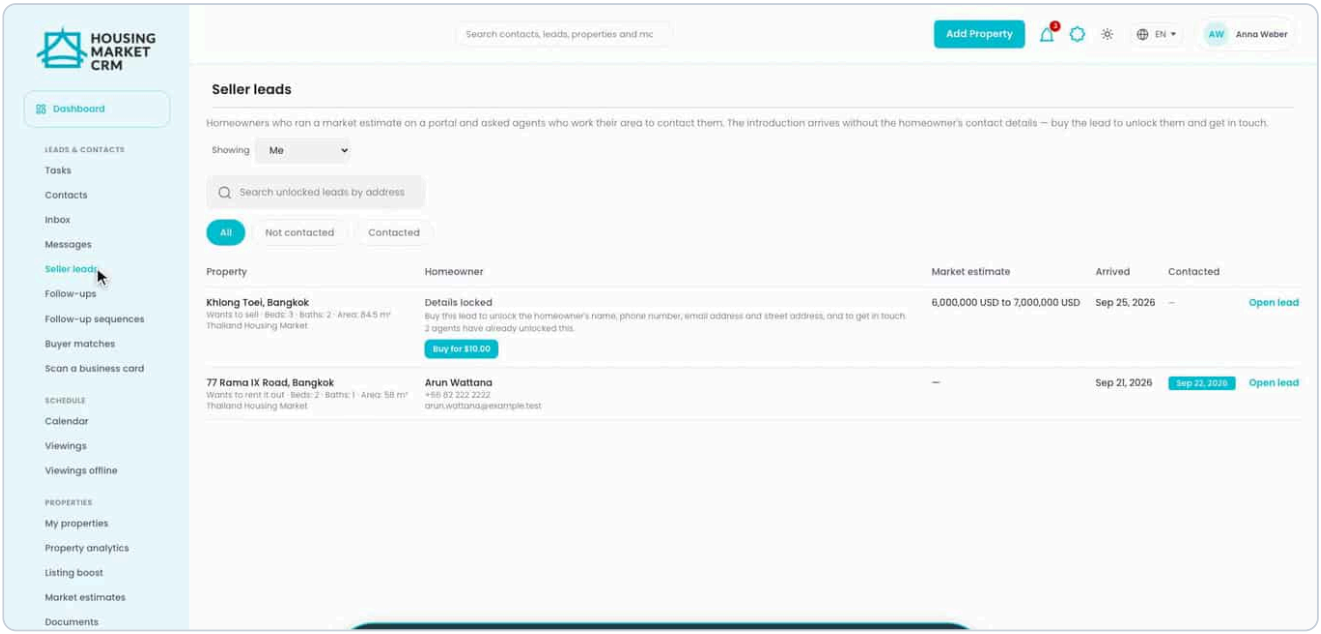
الشكل 19.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 مالكو منازل أجروا تقديرًا لسعر السوق وطلبوا التواصل معهم.



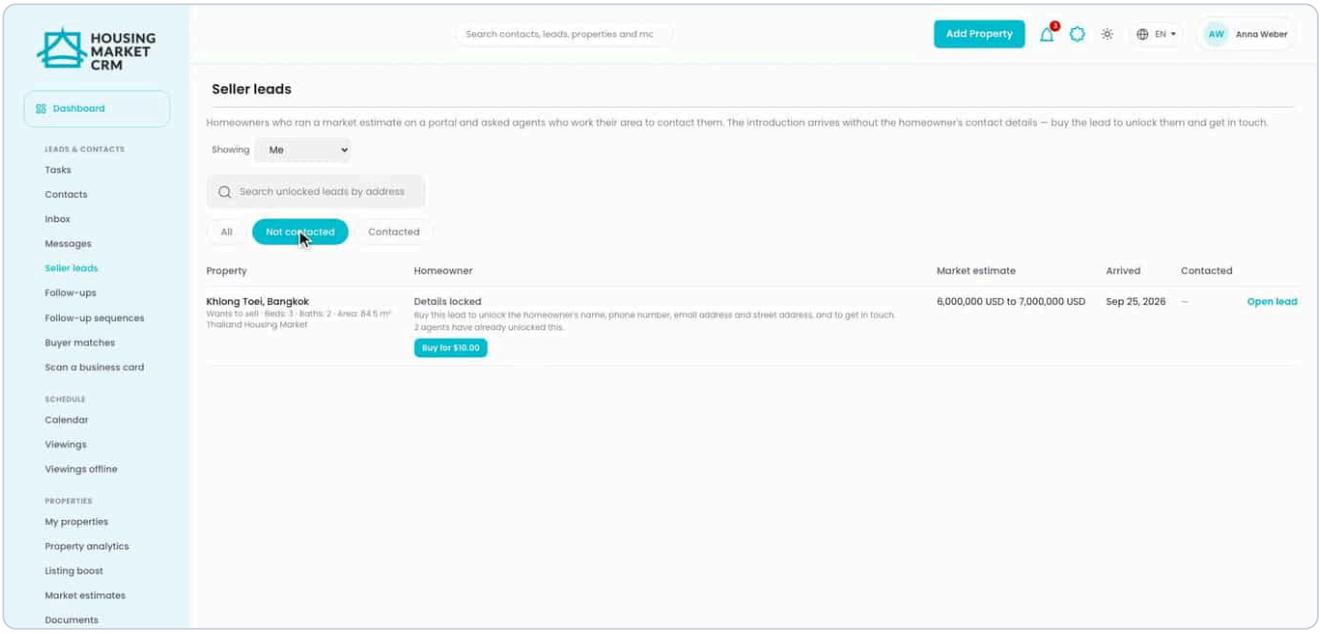
الشكل 19.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 ترى العنوان والعقار. وتبقى بياناتهم مخفية.



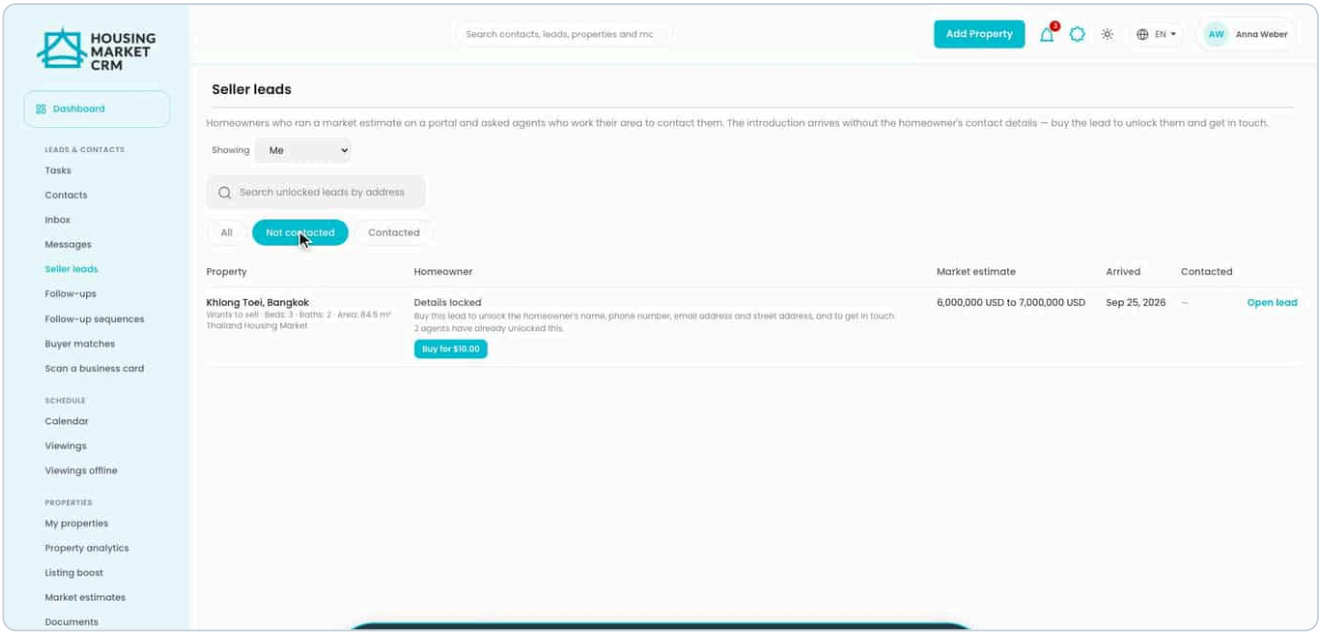
الشكل 19.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 ابدأ بـ«لم يتم التواصل معهم».



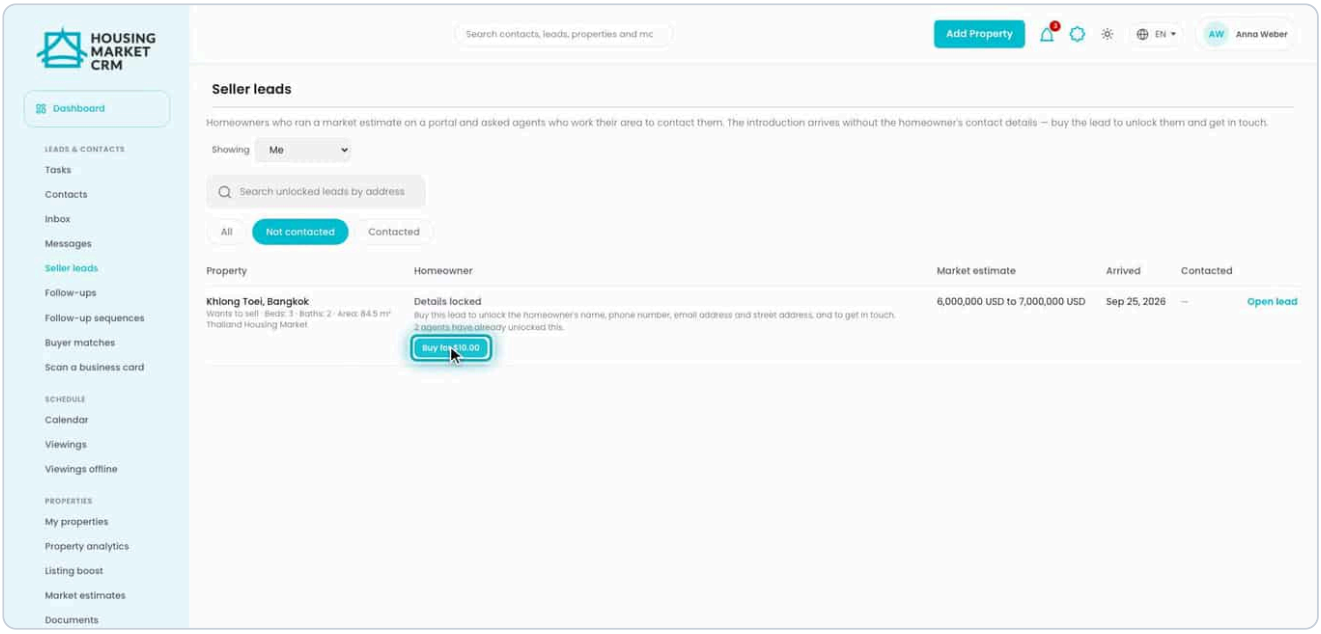
الشكل 19.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 مالك طلب التواصل ولم يسمع شيئًا لأسبوع هو عميل مفقود.



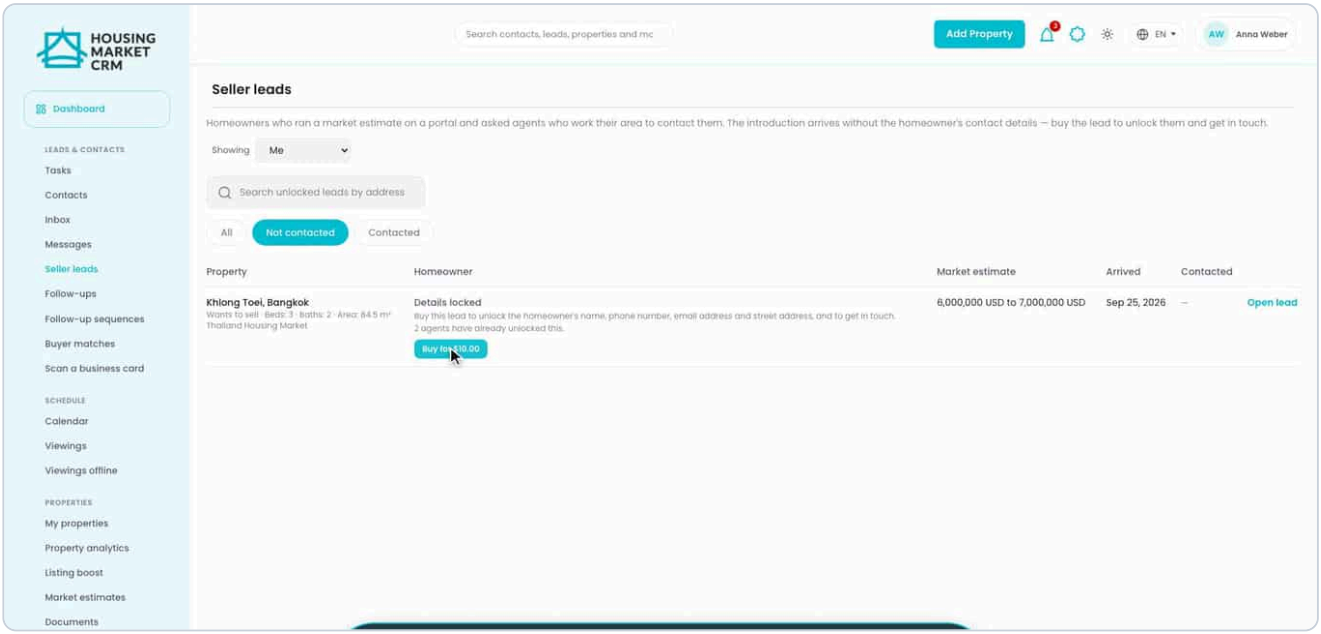
الشكل 19.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 السعر على الزر قبل أن تلتزم.



الشكل 19.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 بعد الشراء يصل إلى لوحتك مثل أي عميل محتمل آخر.



الشكل 19.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ما تقرير تقدير السوق؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 الفصل 20

إضافة جهة اتصال

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. لكل مشترٍ أو بائع أو مؤجر أو مستأجر أو مالك سجل يضم عدة أرقام هواتف وعناوين، وتاريخه، ومتابعاته المعلّقة.

لكل شخص سجل واحد يضم:

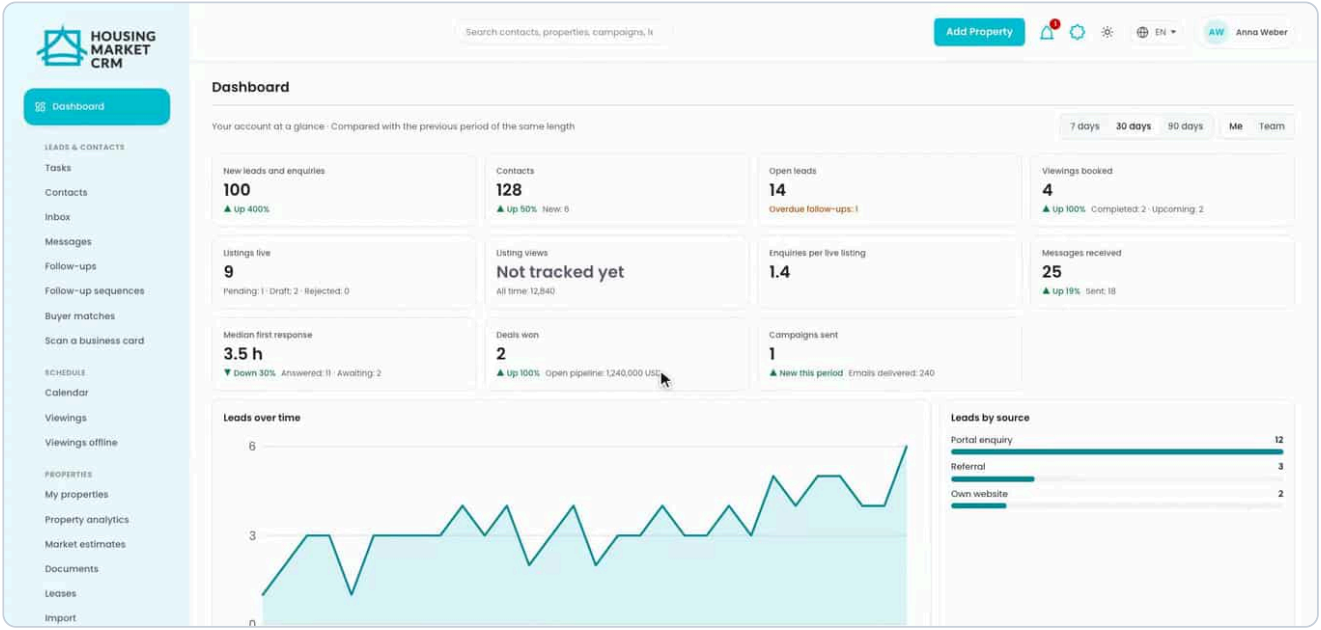
- عدة أرقام هواتف وعناوين بريدية، لأن المشترين الحقيقيين لديهم أكثر من واحد
- عناوين البريد الإلكتروني، ومعرّفات المراسلة التي زوّدوك بها
- استفسارات العقارات التي قدّموها
- الملاحظات وسجل النشاط المؤرخ
- المتابعات المعلّقة

يمكن لأي وكيل في الحساب تعديل بيانات جهة الاتصال، وهذا ما يُبقي السجلات محدّثة. أما حذفها فيتطلب مديرًا يملك صلاحية الحذف، ويُفرض هذا الرفض على الخادم لا بإخفاء الزر.

من مركز المساعدة: **هل يمكنني إدارة جميع جهات اتصالي؟**

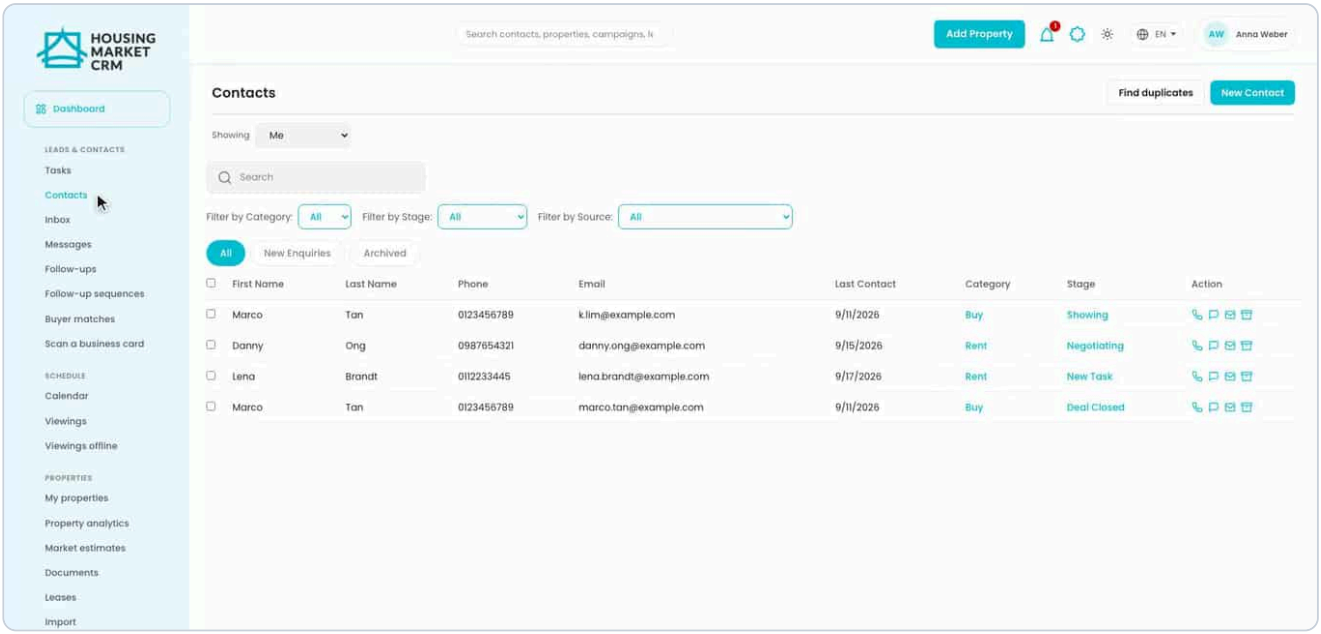
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



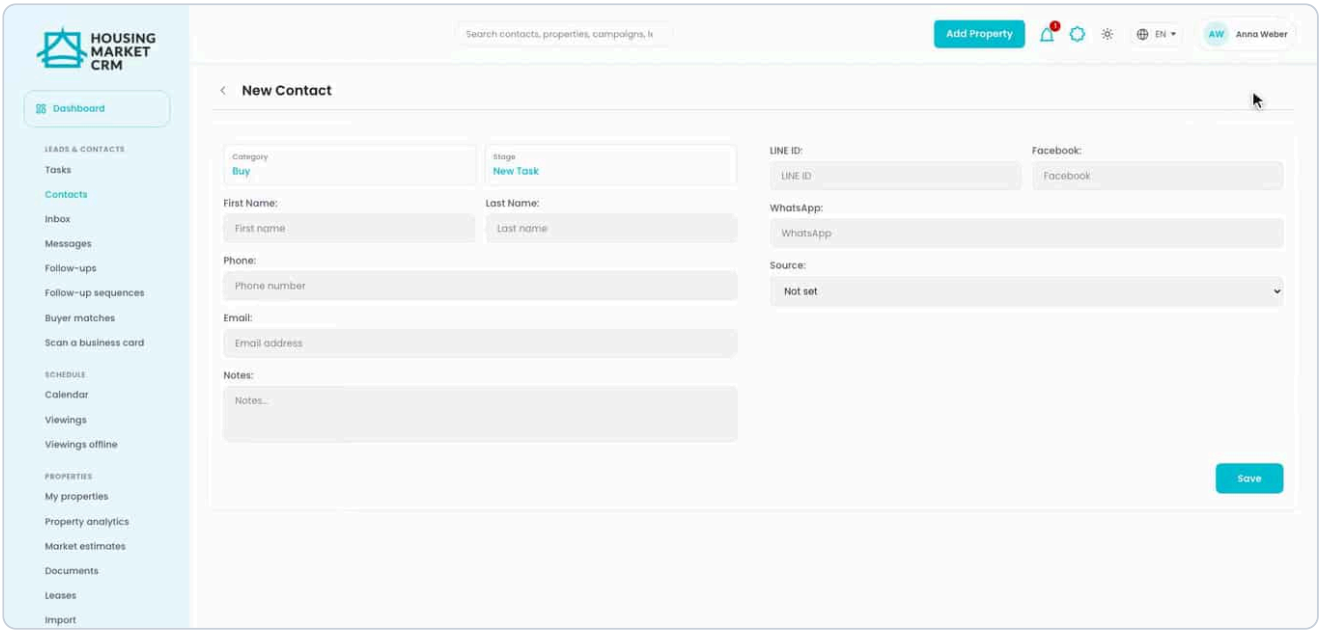
الشكل 20.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على Contacts في القائمة اليمنى.



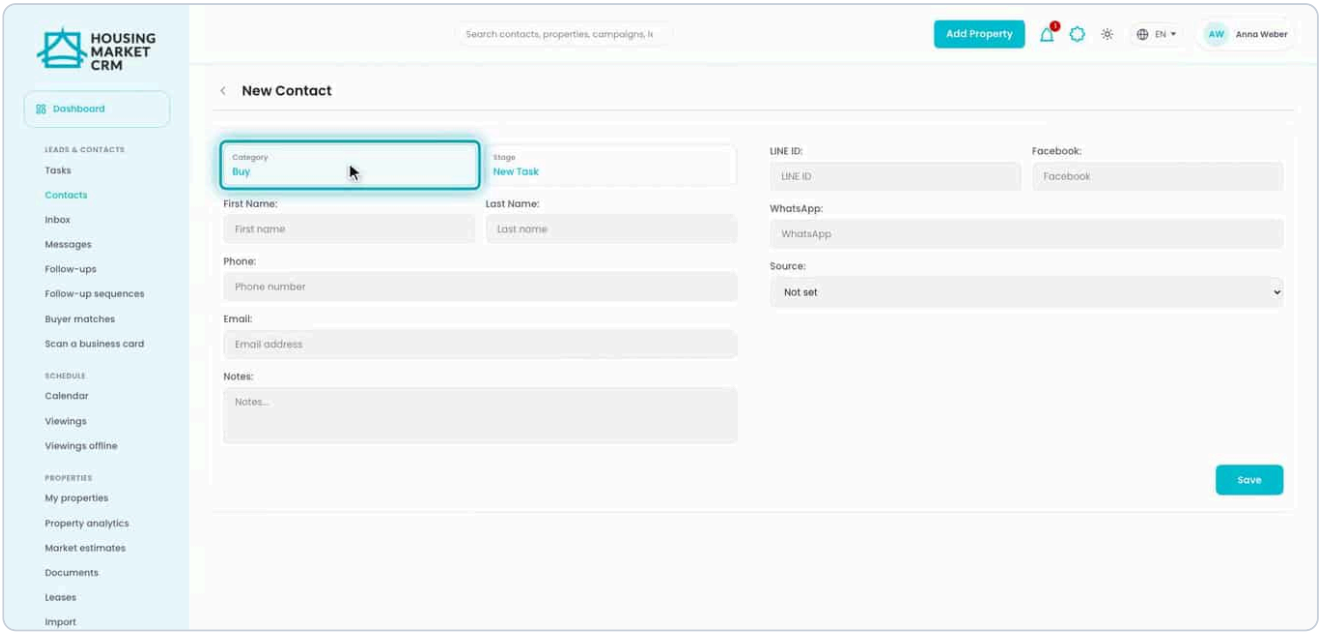
الشكل 20.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 انقر على New Contact.



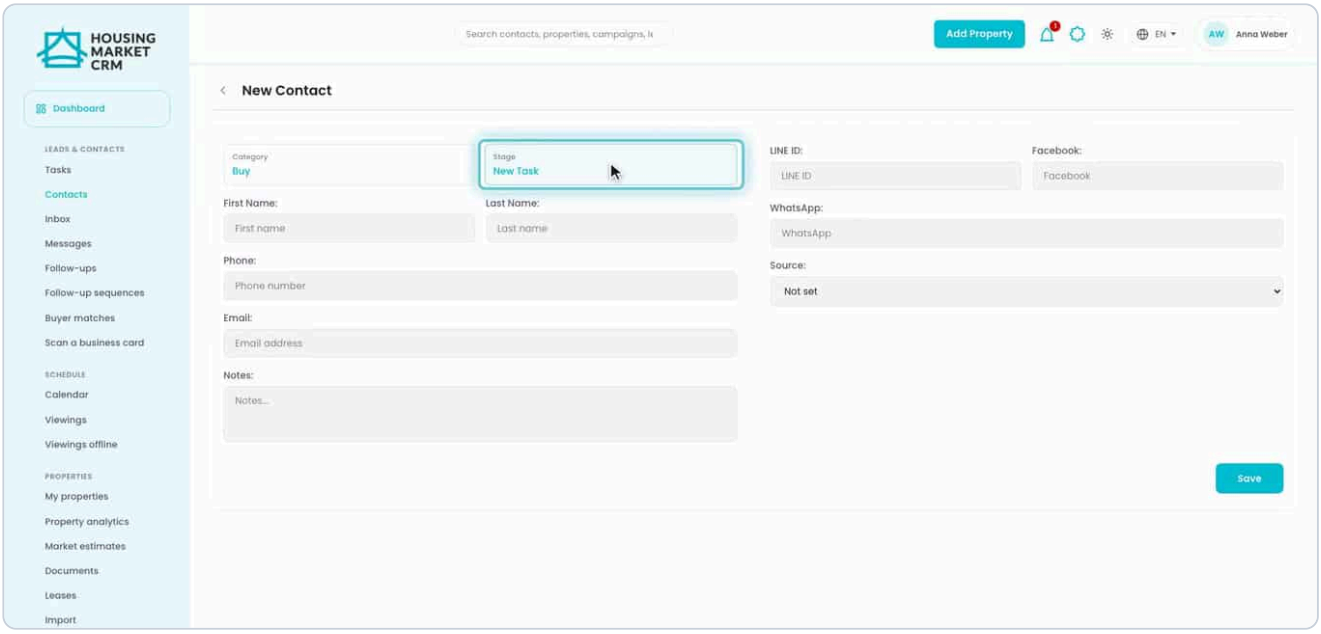
الشكل 20.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 اختر الفئة — مثل Buy أو Rent.



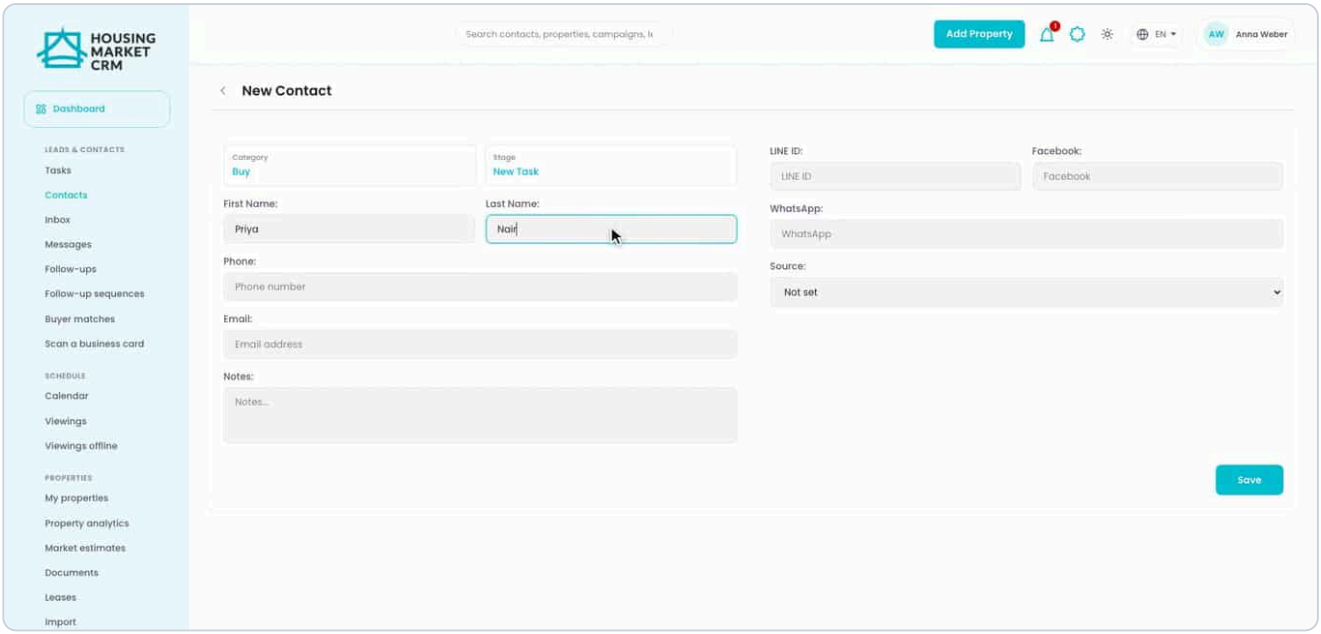
الشكل 20.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 ثم مرحلة المسار.



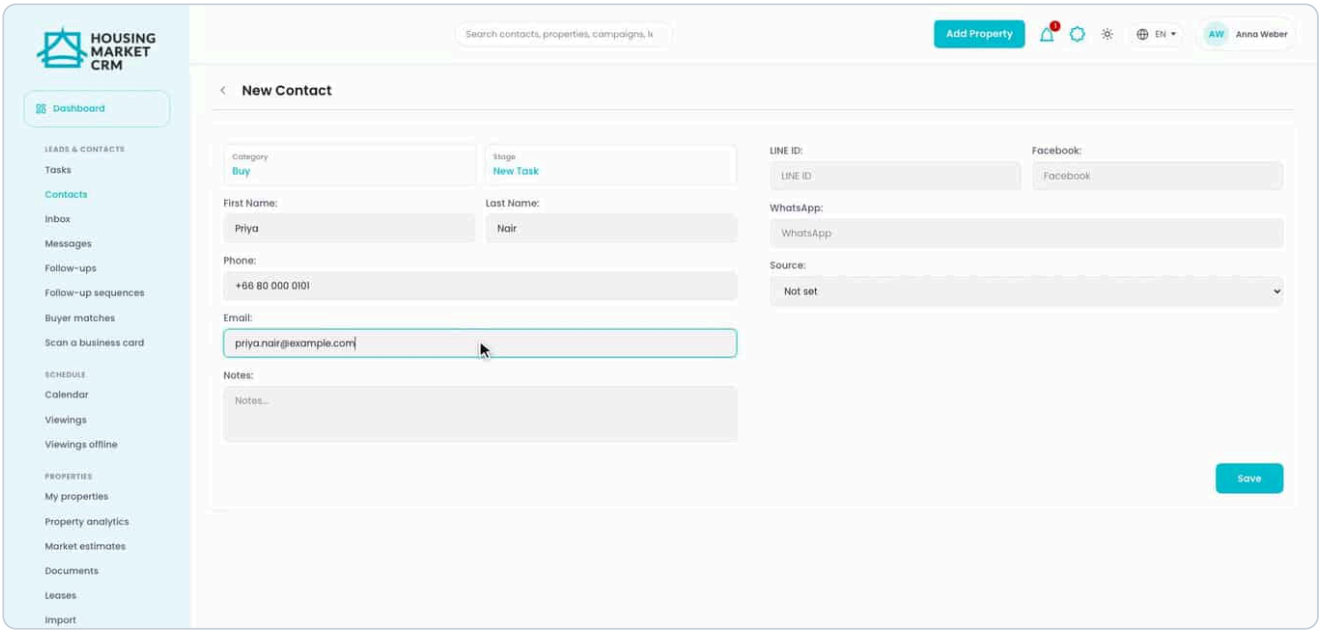
الشكل 20.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 أدخل الاسم الأول واسم العائلة.



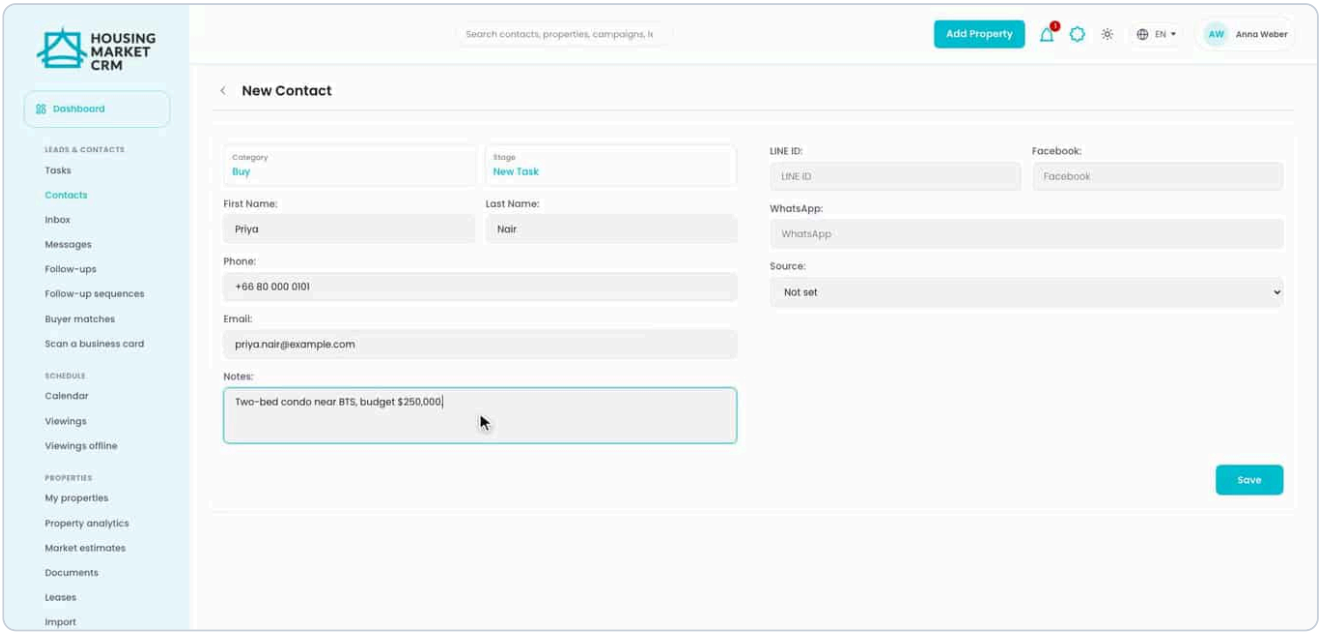
الشكل 20.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 أضف رقم هاتف وبريدًا إلكترونيًا.



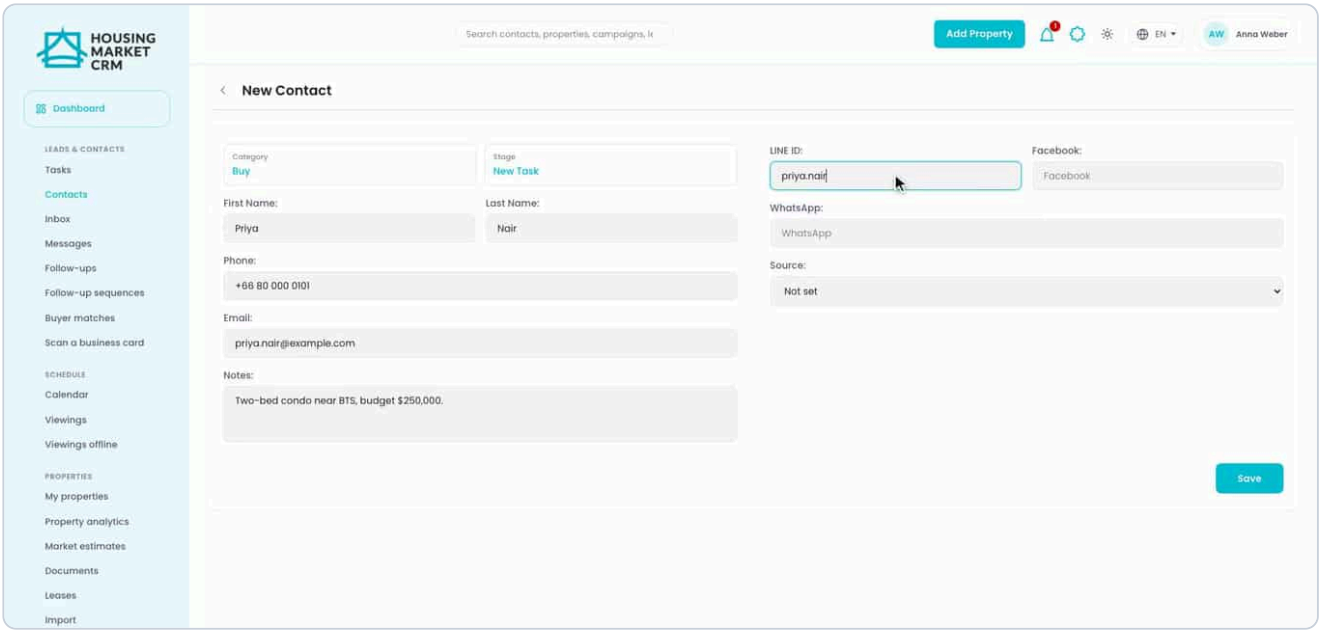
الشكل 20.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 اكتب ملاحظة قصيرة.



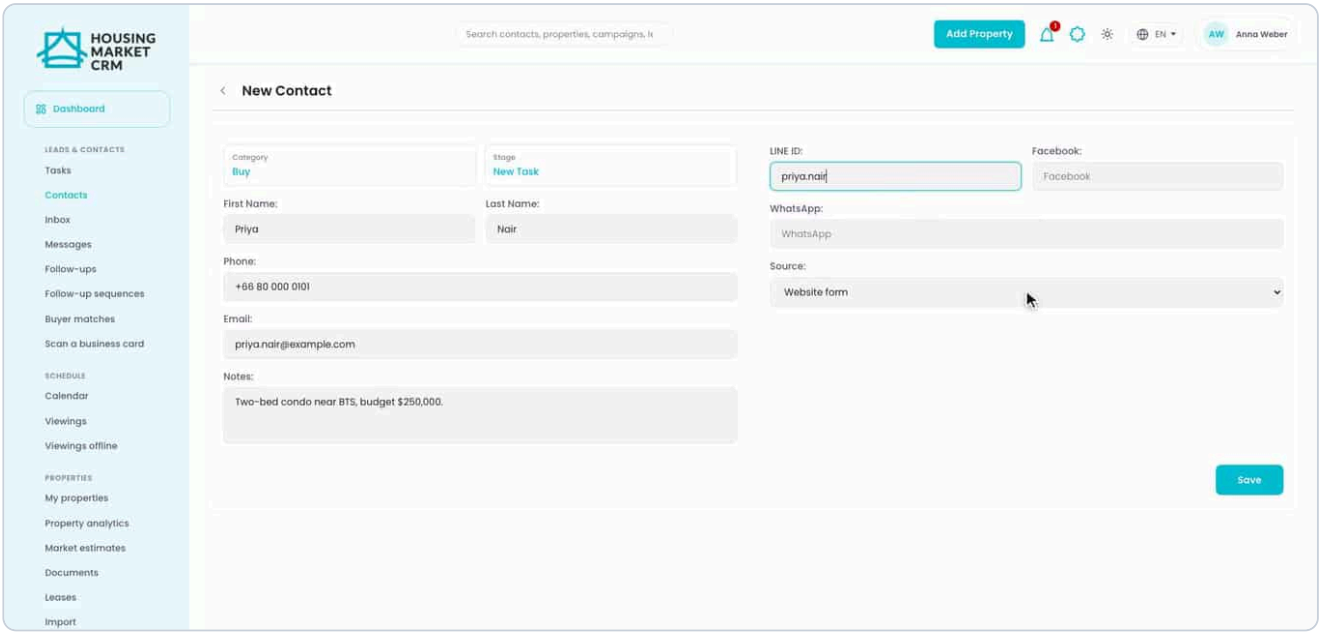
الشكل 20.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 أضف LINE أو Facebook أو WhatsApp إذا كان يستخدمها.



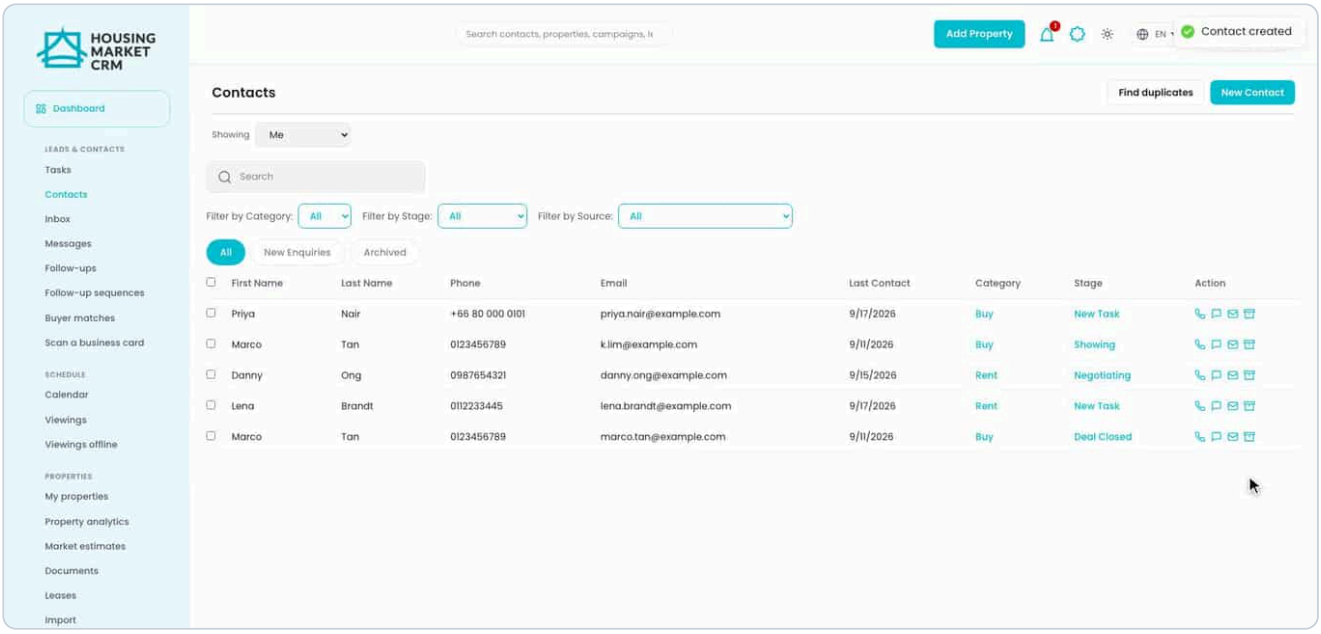
الشكل 20.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 سجّل المصدر.



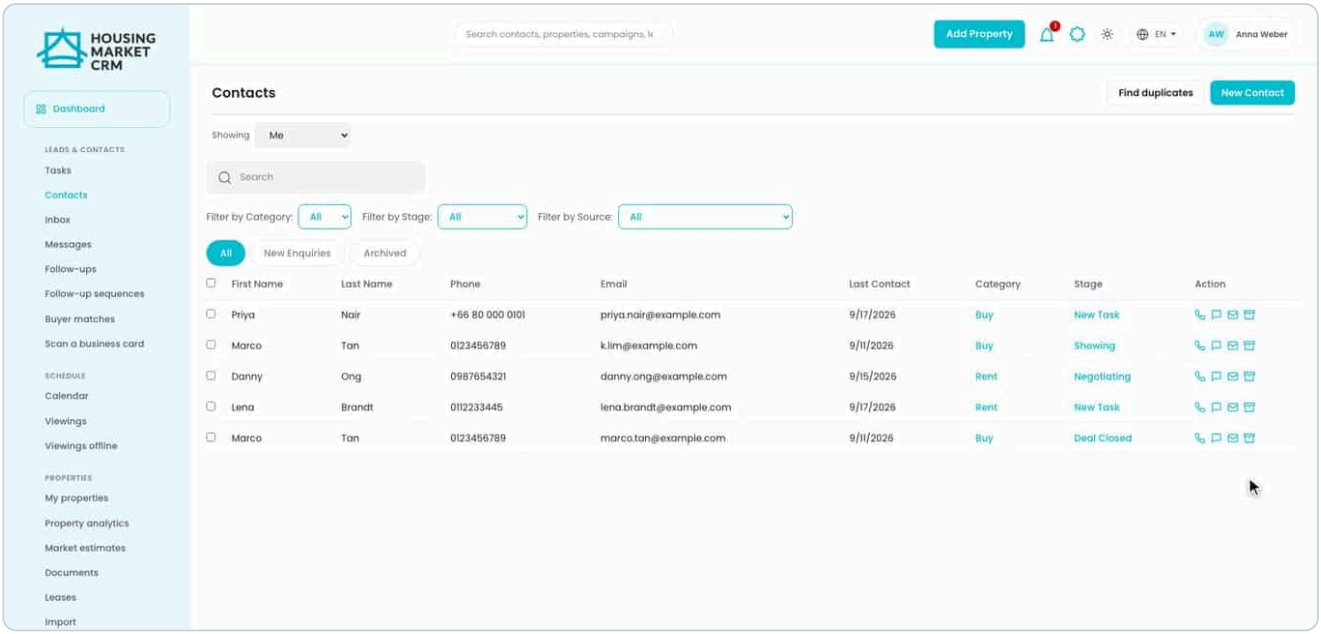
الشكل 20.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

11 انقر على Save (حفظ).



الشكل 20.11 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

12 تُضاف جهة الاتصال إلى قائمة Contacts.



الشكل 20.12 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني دمج جهات الاتصال المكررة؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
هل يمكنني مسح بطاقة عمل إلى النظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-scan-a-business-card

الفصل 21 21

استيراد جهات الاتصال

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، مجانًا في كل خطة. استورد جهات الاتصال والعملاء المحتملين والصفقات من ملف مُصدَّر من HubSpot أو Salesforce أو Zoho أو Pipedrive، أو من أي ملف CSV أو Excel، مع تشغيل تجريبي قبل كتابة أي شيء.

من الشريط الجانبي، تحت «العقارات»، افتح «الاستيراد» واتبع أربع خطوات: «اختيار ملف»، و«مطابقة الأعمدة»، و«تشغيل تجريبي»، و«النتيجة». وهي مجانية في كل خطة، حتى 5,000 صف لكل ملف؛ قسّم الملف الأكبر إلى أجزاء.

- اختر ملفًا وحدد ما إذا كان يحتوي على جهات اتصال أم عملاء محتملين أم صفقات. تُقبل ملفات CSV وTSV وExcel؛ واحفظ أي ملف .xls قديم بصيغة .xlsx أو CSV أولًا.
- أكّد مطابقة الأعمدة. يُتعرَّف على ملفات التصدير من HubSpot وSalesforce وZoho وPipedrive من أسماء أعمدتها وتُطابق نيابةً عنك، وكل ما لا تتأكد منه الأداة يُقترح بدلًا من تطبيقه بصمت.
- شغّل التشغيل التجريبي. فهو يجري كل فحص سيجريه الاستيراد، بما في ذلك التكرارات، ولا يكتب شيئًا.
- استورد، واقرأ النتيجة صفًا بصف.

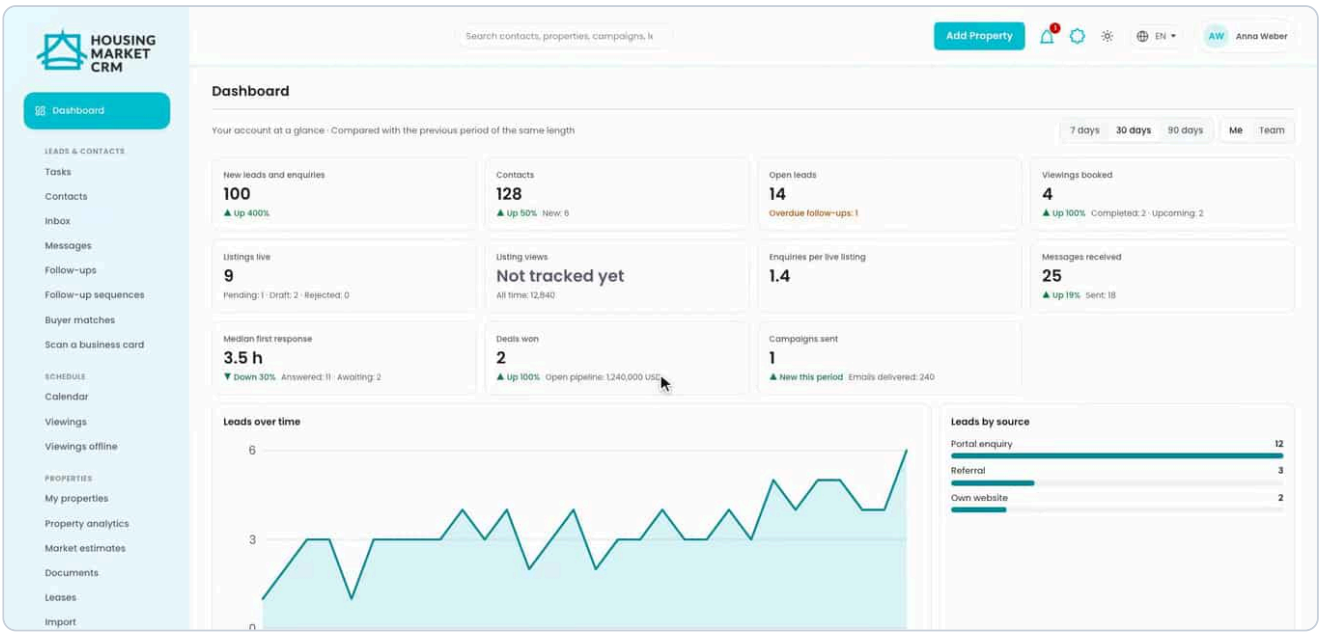
لا يرسل الاستيراد أبدًا رسالة بريد أو إشعارًا إلى أي أحد — لا إلى الأشخاص الموجودين في الملف ولا إلى الوكلاء المسندين إليهم. وجهة الاتصال التي تطابق جهة موجودة لديك بالبريد الإلكتروني، أو بالهاتف والاسم، تُتخطى ما لم تختر استيراد التكرارات، ولا يُدمج أي شيء تلقائيًا أبدًا.

هذه الأداة تنقل دفتر عملائك. ونقل محفظة من إعلانات العقارات من ملف CSV أو ملف موجز XML مجاني أيضًا — راجع «كيف أستورد العقارات من ملف؟».

من مركز المساعدة: **هل يمكنني الاستيراد من نظام CRM آخر؟**

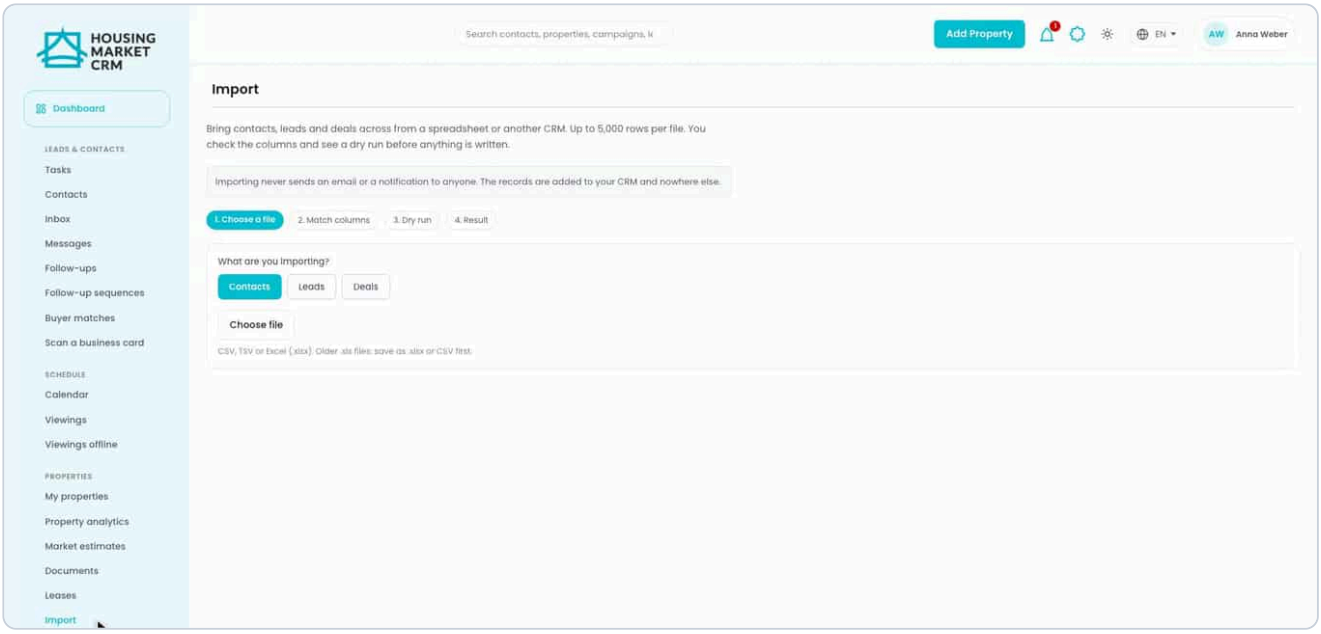
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



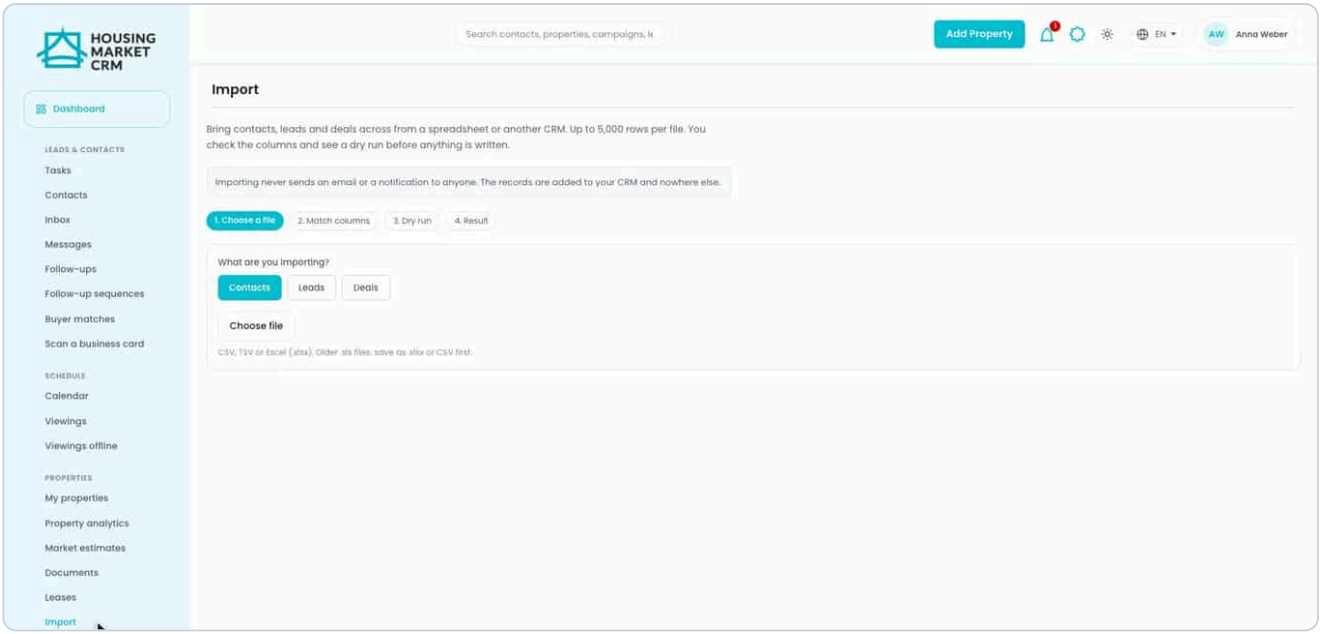
الشكل 21.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Import (استيراد) في القائمة اليسرى.



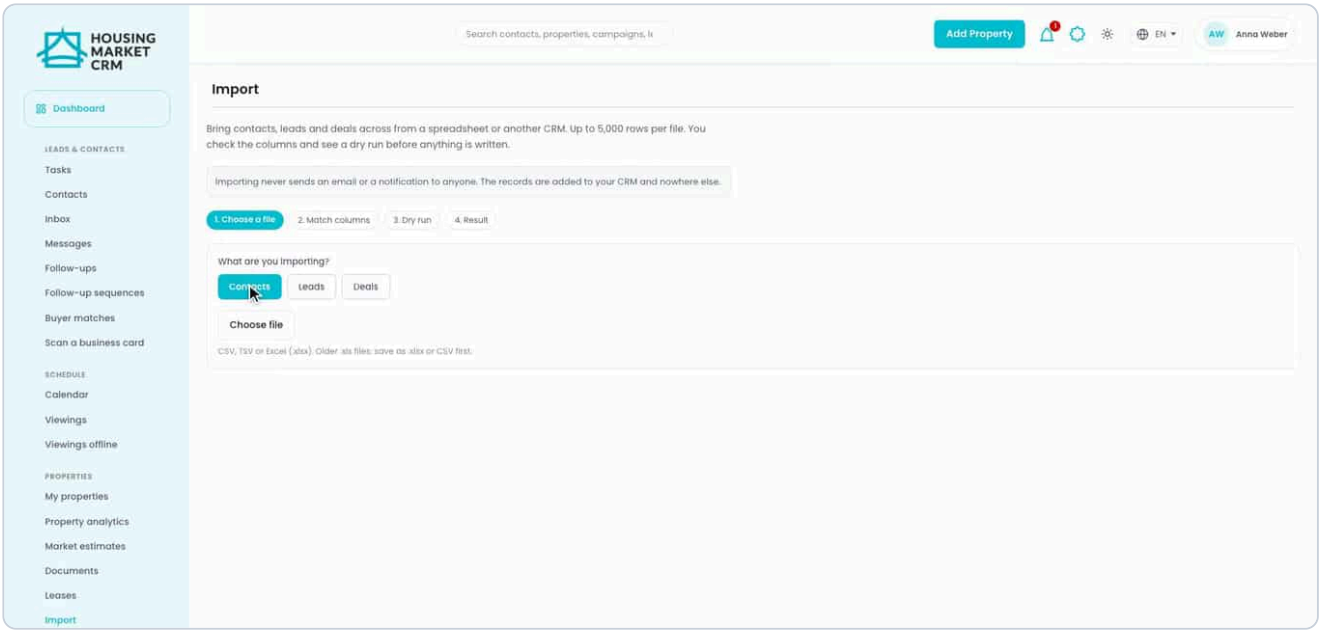
الشكل 21.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 انقل حتى 5,000 صف لكل ملف — بلا أي بريد لأحد.



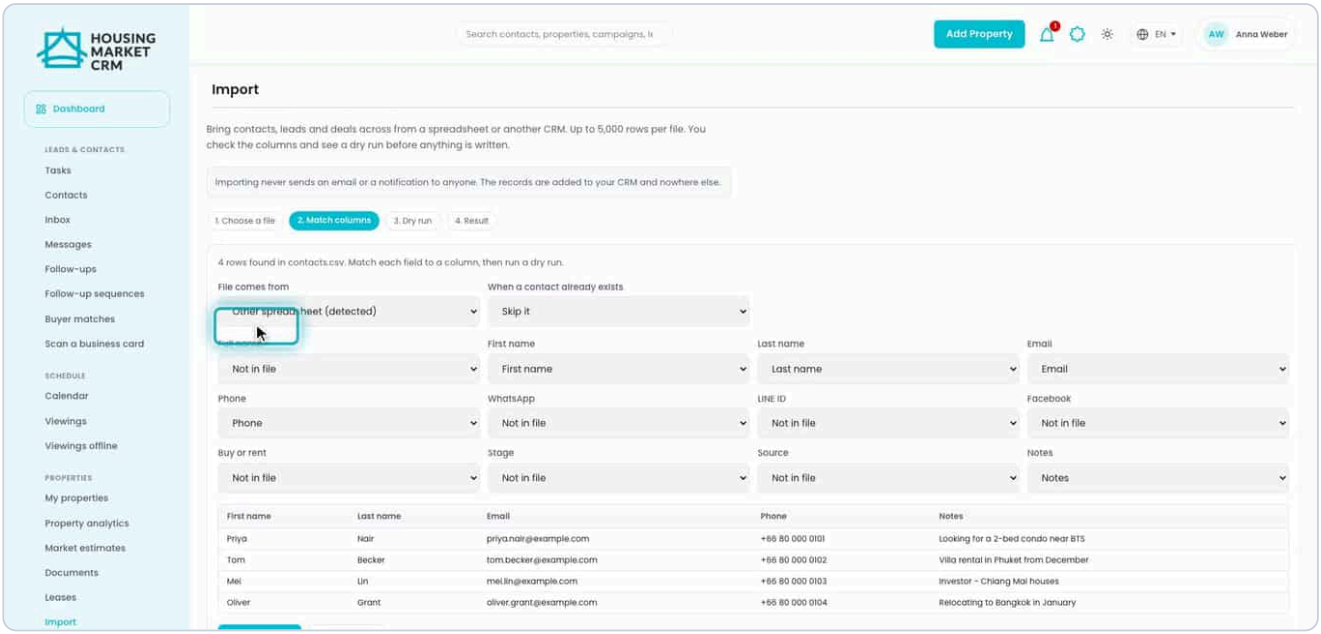
الشكل 21.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 اختر Contacts (جهات الاتصال).



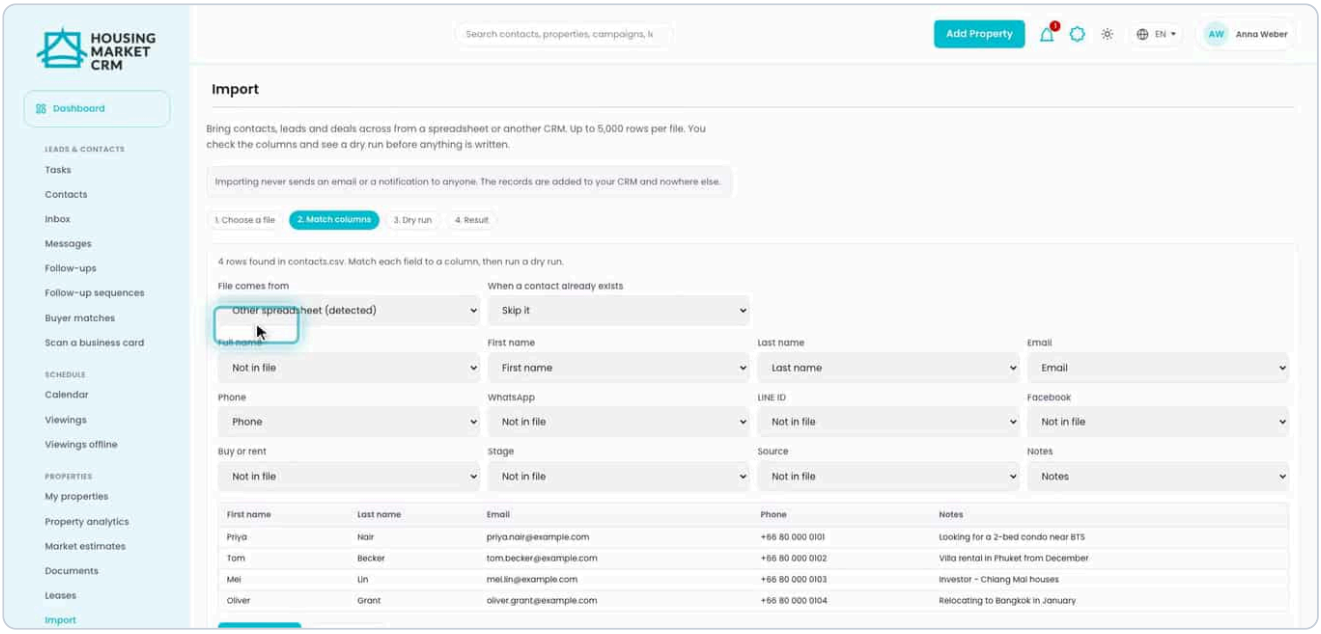
الشكل 21.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 انقر Choose file واختر ملف CSV أو TSV أو Excel.



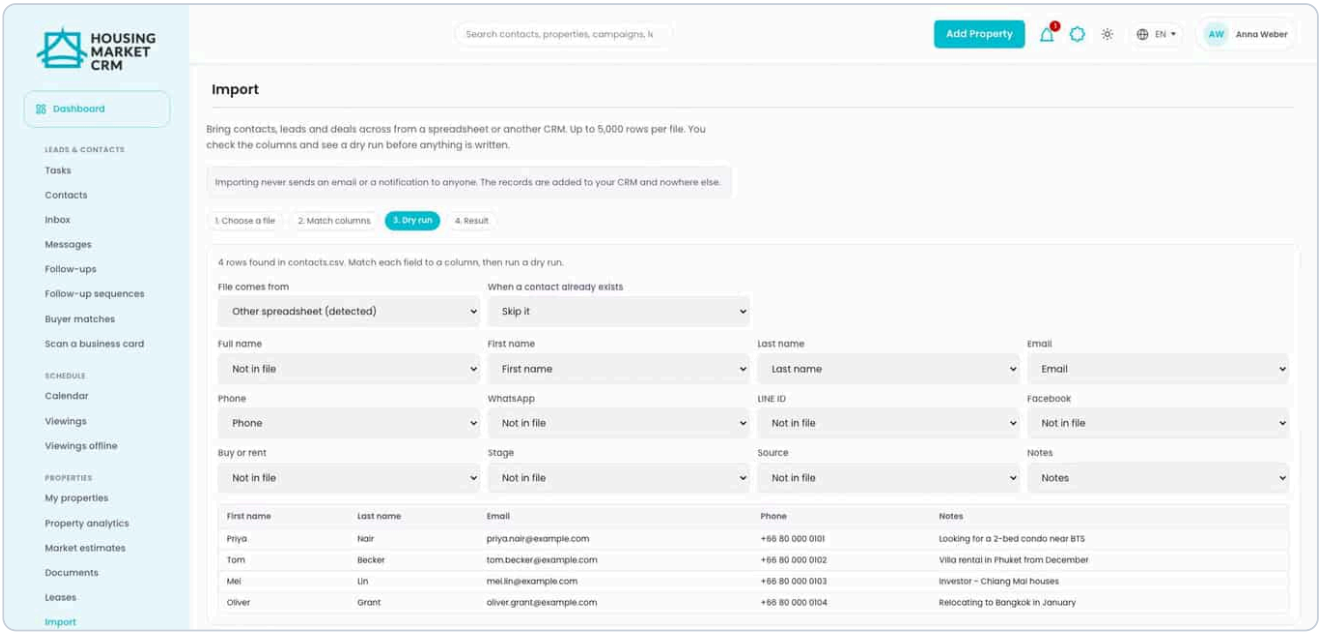
الشكل 21.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 تحقّق من مطابقة كل عمود بالحقل الصحيح.



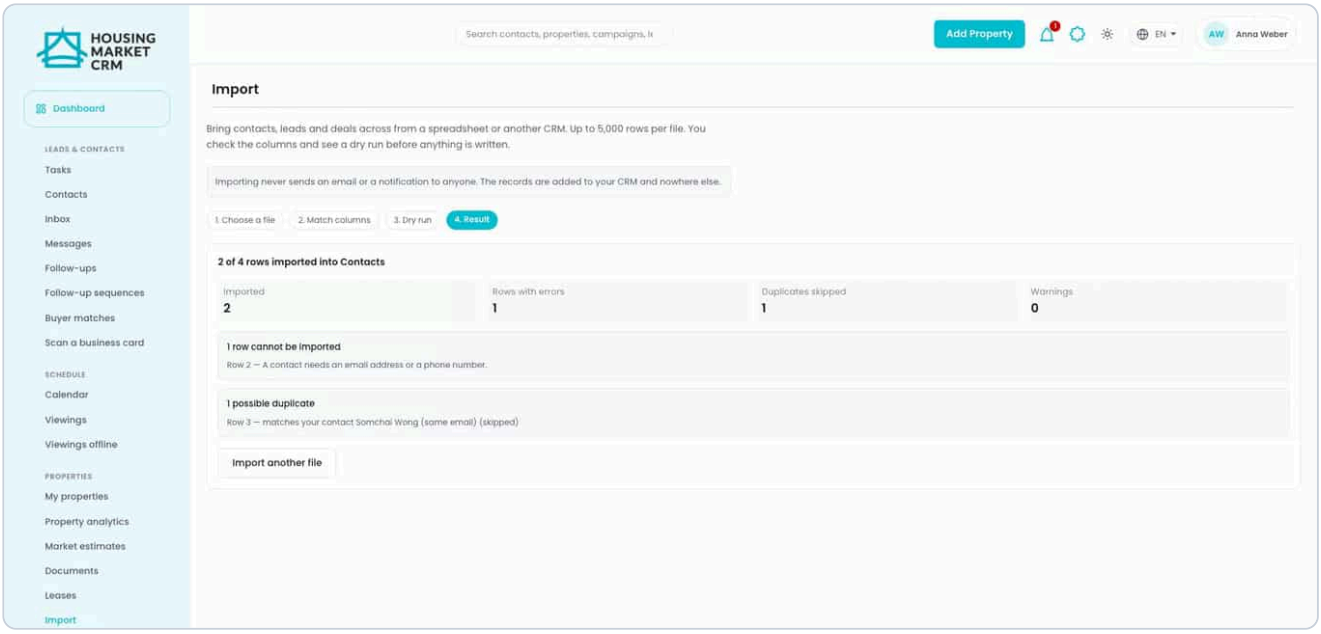
الشكل 21.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 نفّذ تشغيلاً تجريبياً لمعاينة النتيجة.



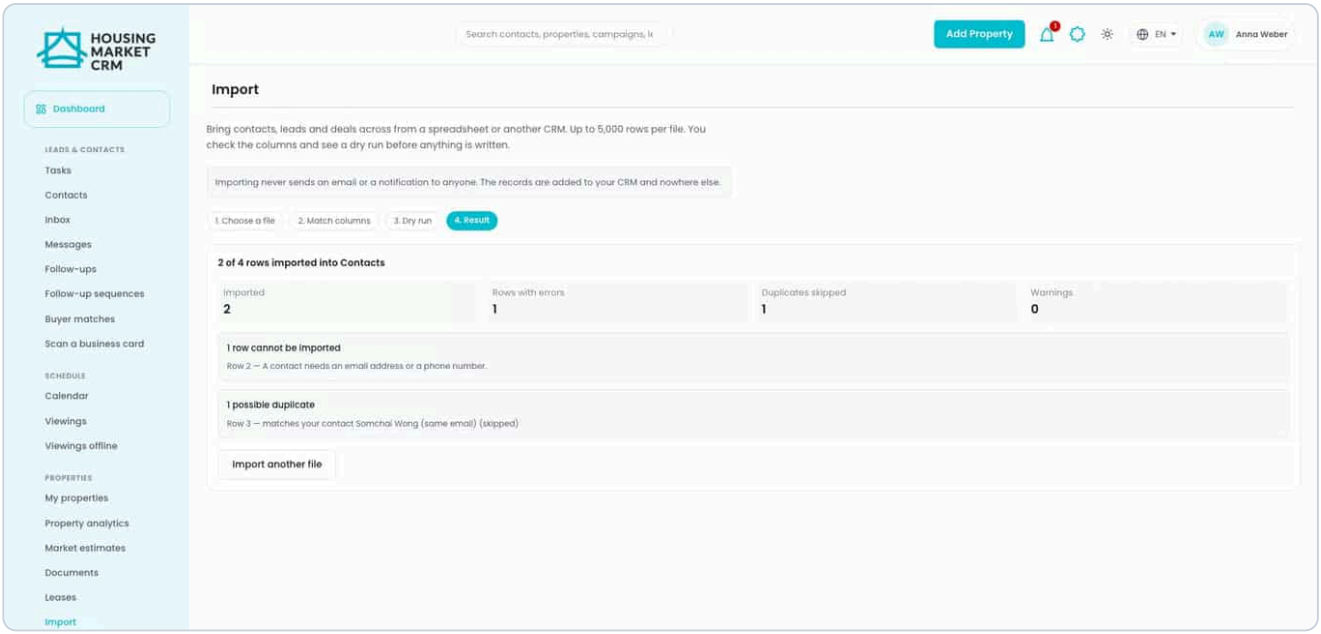
الشكل 21.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 ثم ابدأ الاستيراد.



الشكل 21.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 جهات اتصالك الآن في CRM.



الشكل 21.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني دمج جهات الاتصال المكررة؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 الفصل 22

مسح بطاقة عمل

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، في Pro. صوّر البطاقة بهاتفك وسيقرؤها النظام في مسودة جهة اتصال تراجعها قبل الحفظ.

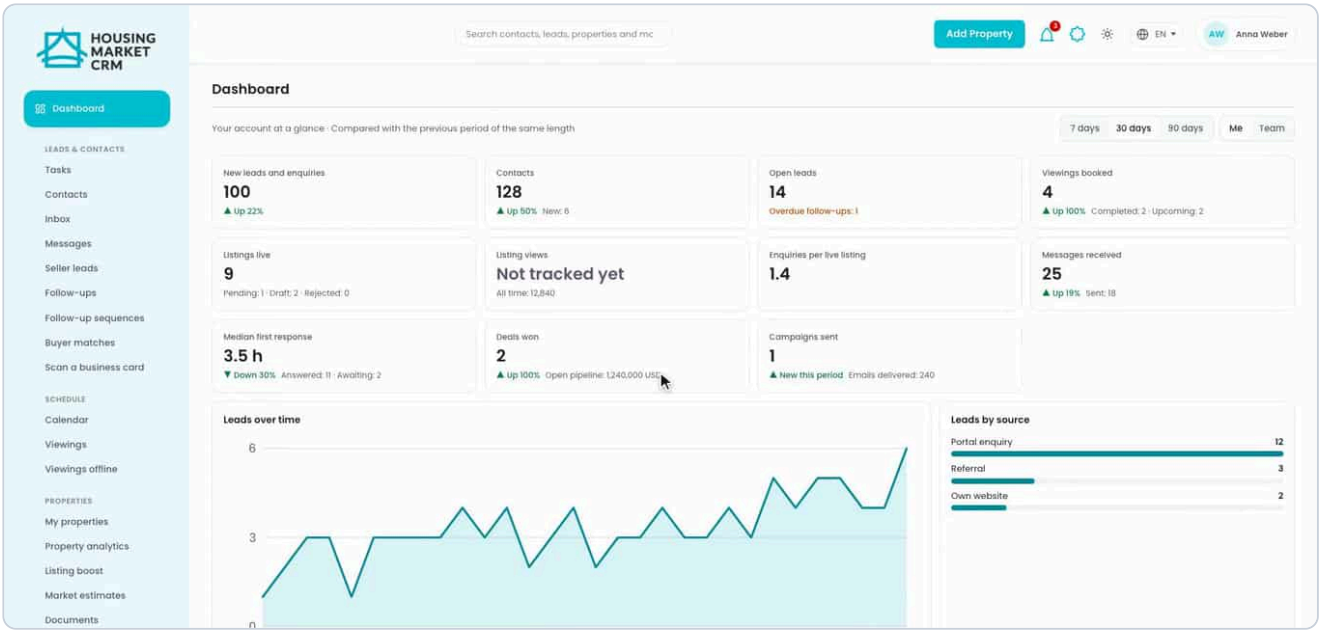
افتح «مسح البطاقة» على هاتفك والتقط صورة للبطاقة. ينقل النظام الاسم والشركة والمسمى الوظيفي وعناوين البريد الإلكتروني وأرقام الهاتف والموقع الإلكتروني والعنوان وحسابات تطبيقات المراسلة إلى نموذج جهة الاتصال الجديدة المعتاد.

لا يُحفظ شيء تلقائيًا: تراجع المسودة وتضغط حفظ، فلا يتحول رقم قُرئ خطأً إلى سجل. وإن كانت لدى جهة اتصال تراها بالفعل عنوان البريد نفسه أو رقم الهاتف نفسه، تنبهك المسودة إلى ذلك ويمكنك فتح تلك الجهة بدل إنشاء نسخة مكررة.

من مركز المساعدة: **هل يمكنني مسح بطاقة عمل إلى النظام؟**

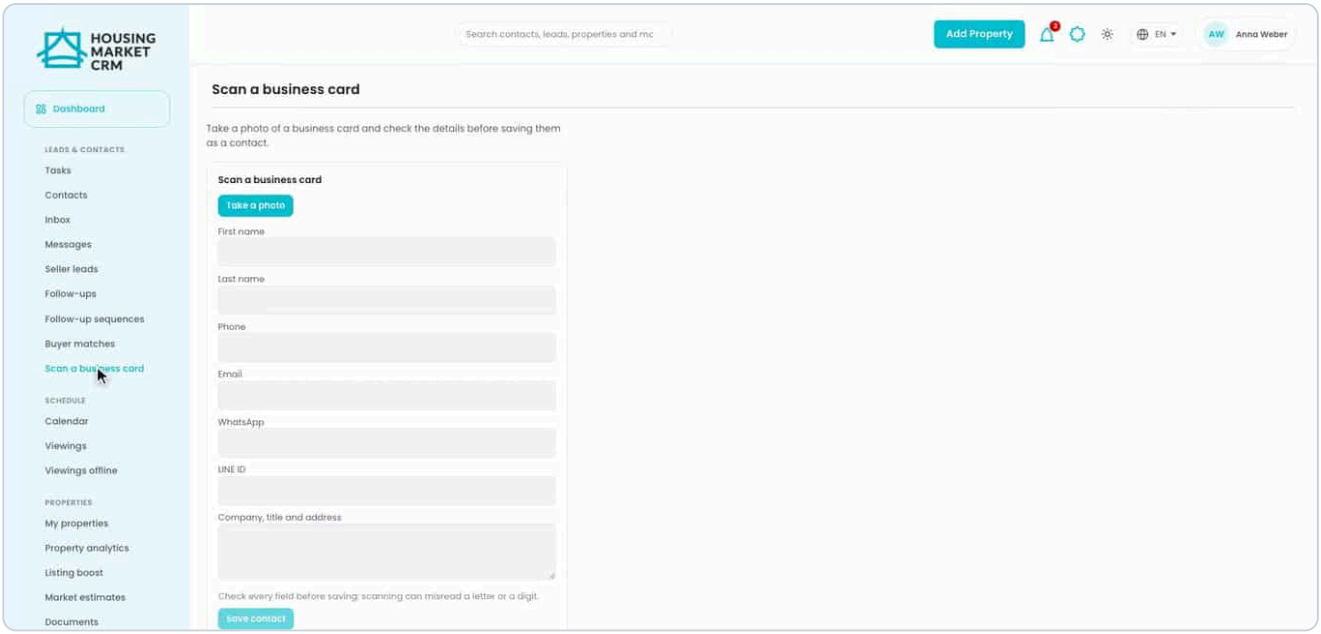
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



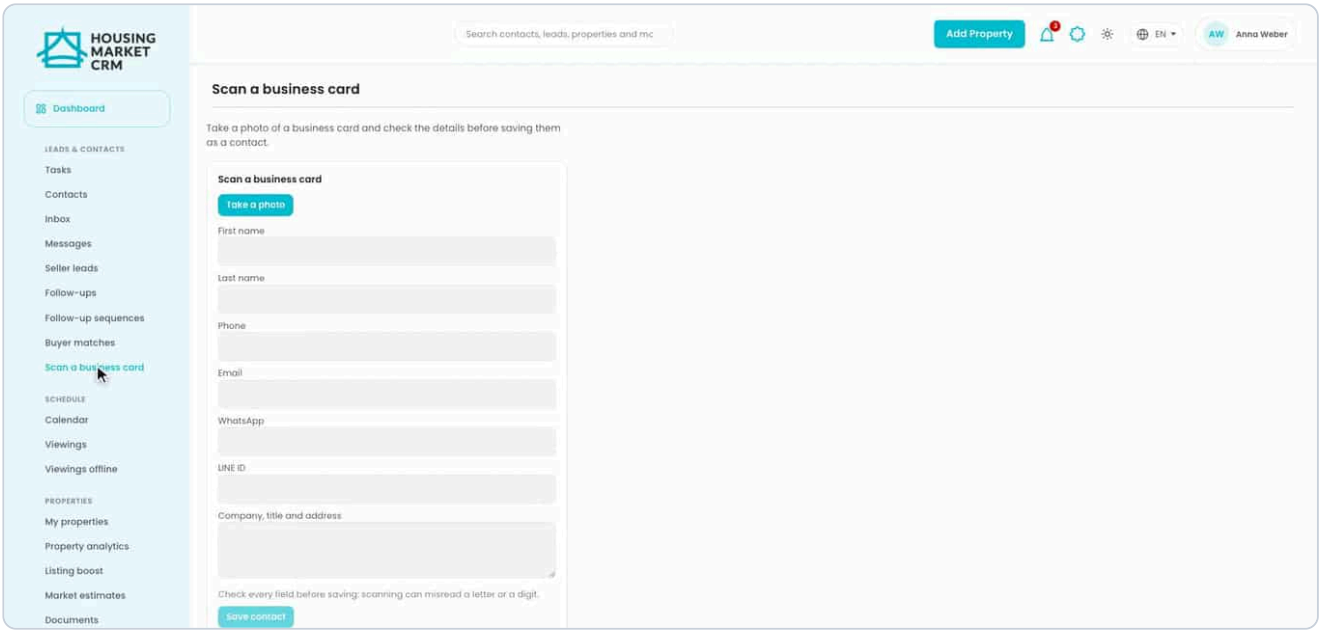
الشكل 22.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «مسح بطاقة عمل» في القائمة الجانبية.



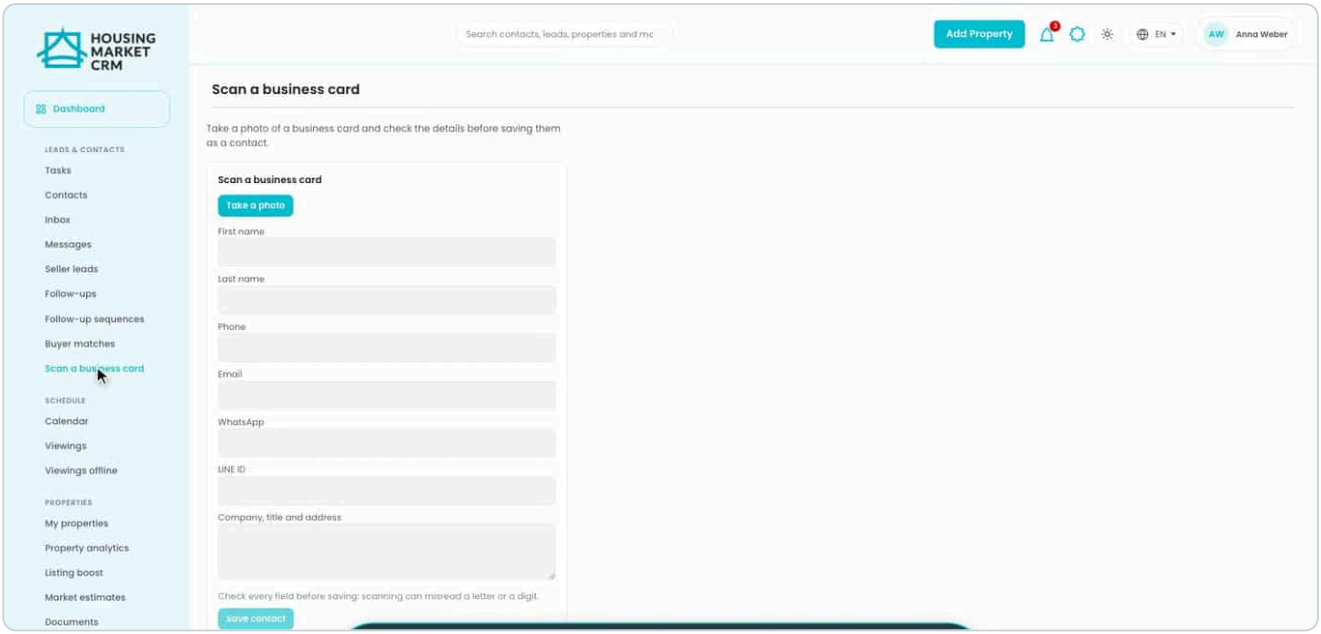
الشكل 22.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 صوّر البطاقة مستوية وفي ضوء النهار.



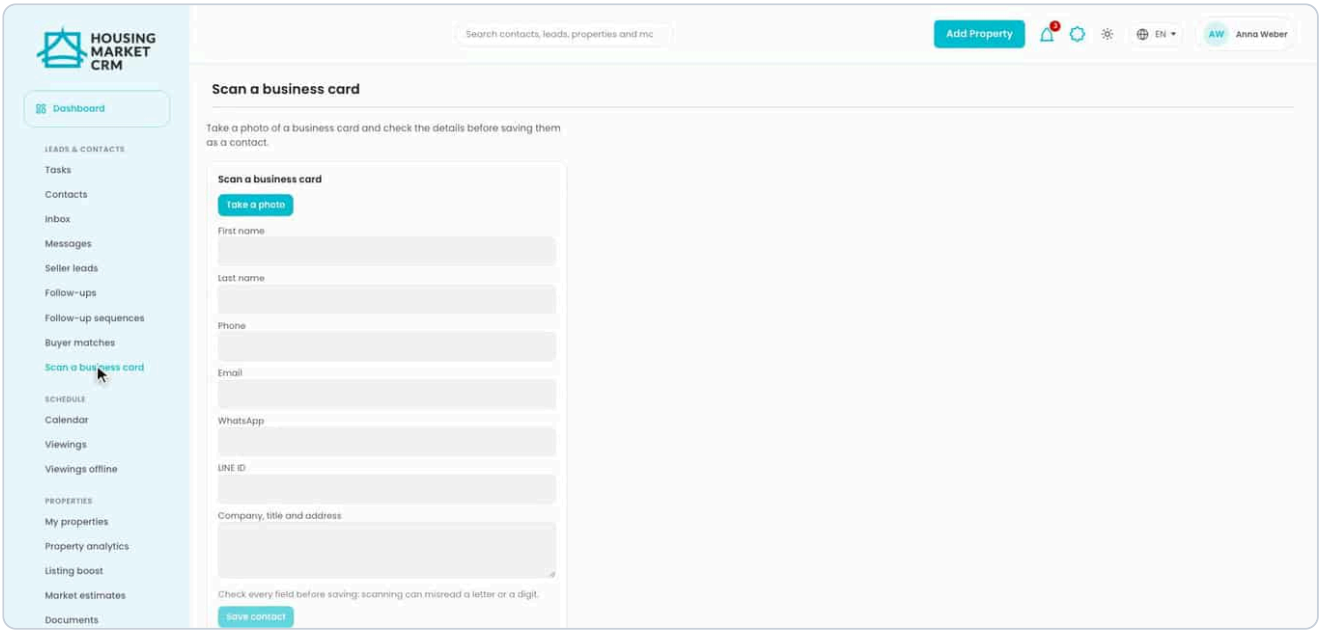
الشكل 22.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 الاسم والشركة والمسمى الوظيفي والأرقام والبريد — تُعبّأ لك.



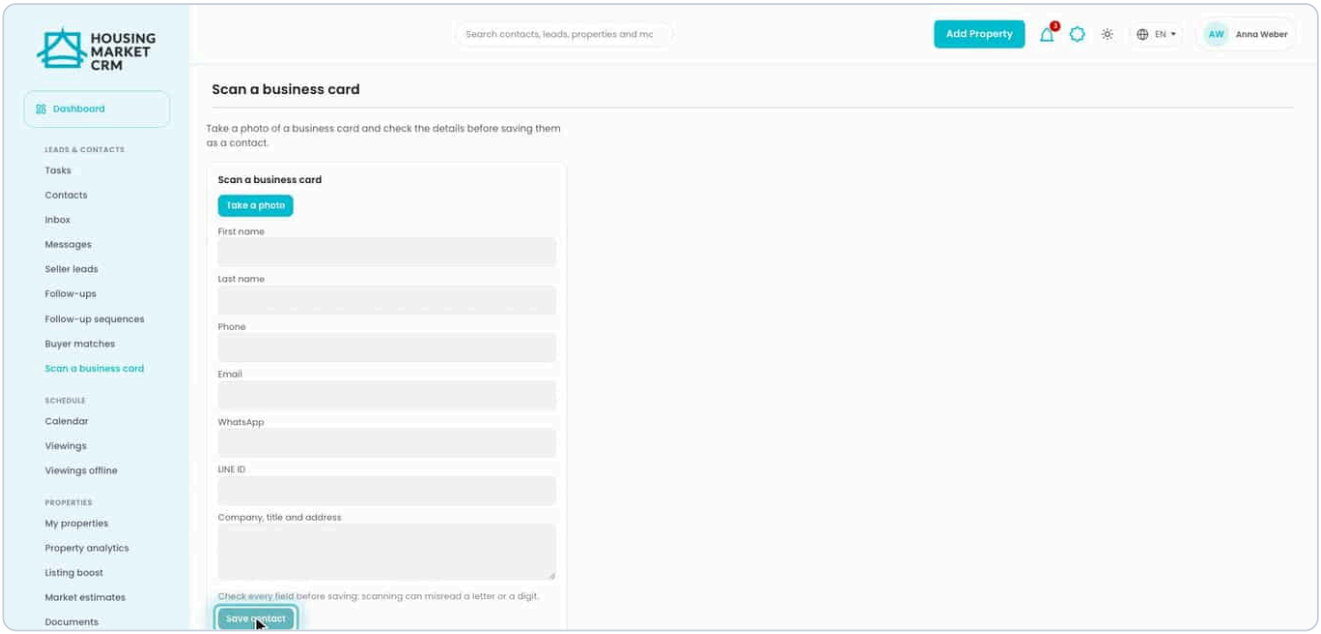
الشكل 22.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 اقرأها. المسح ناسخ لا مدقّق.



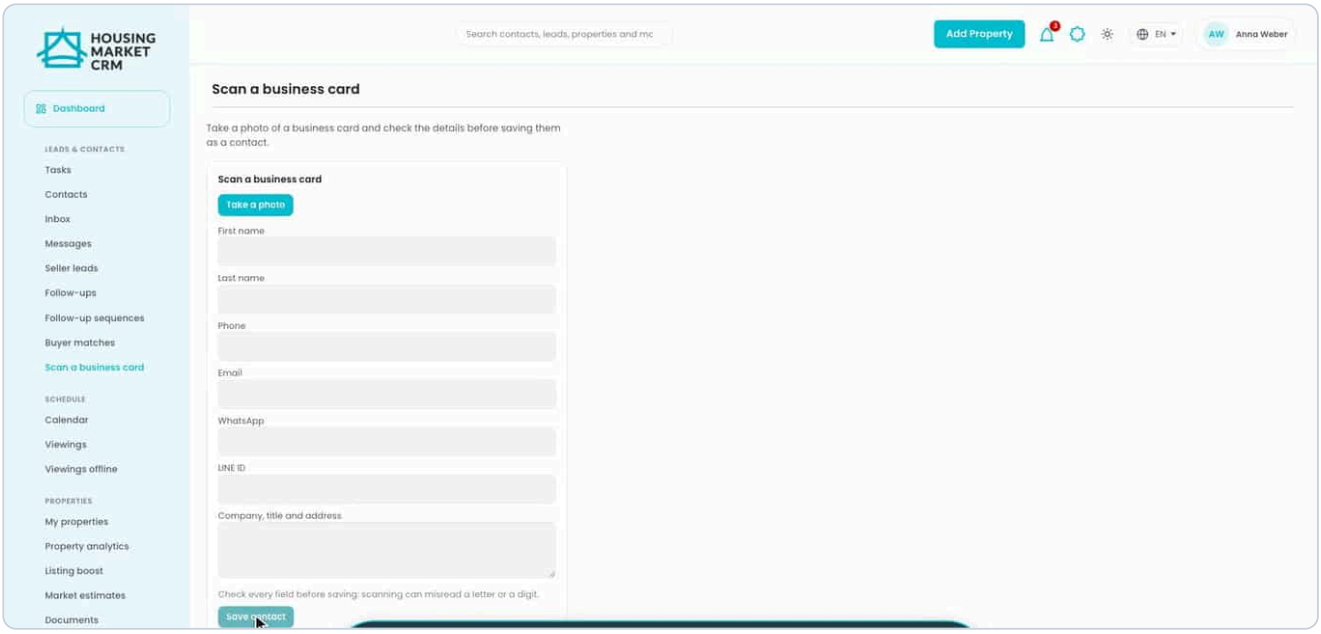
الشكل 22.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 ثم «حفظ جهة الاتصال».



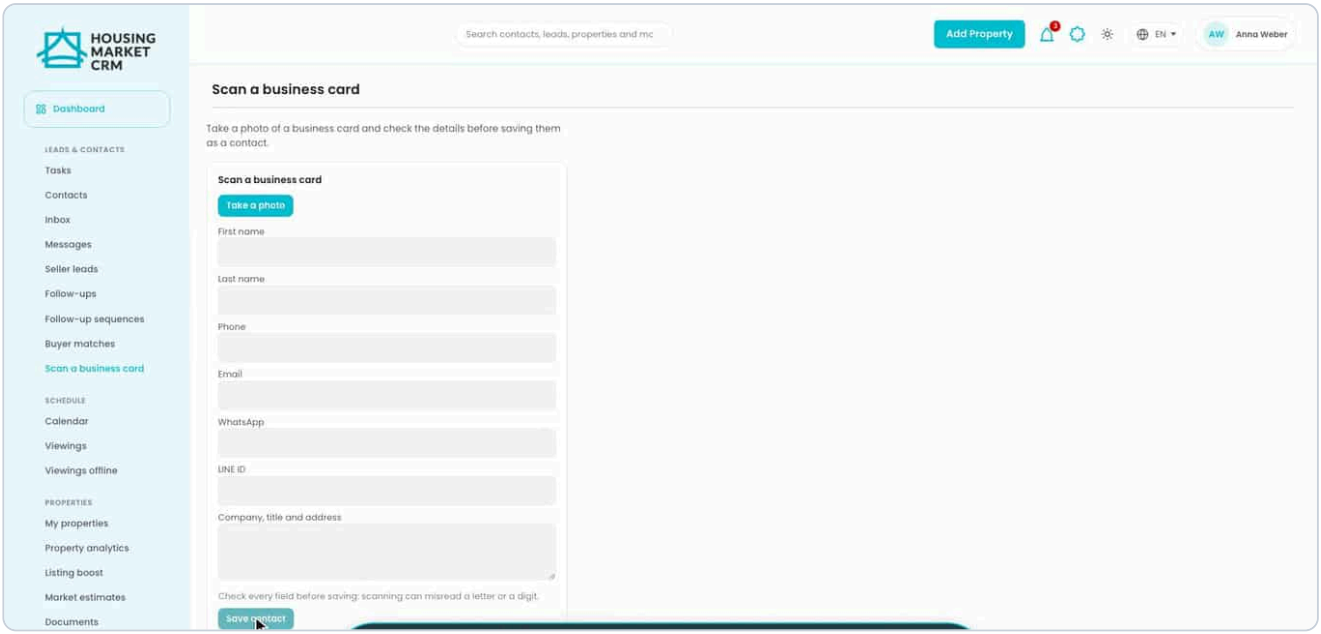
الشكل 22.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 افعلها في المساء نفسه، وأنت ما زلت تتذكر من كانوا.



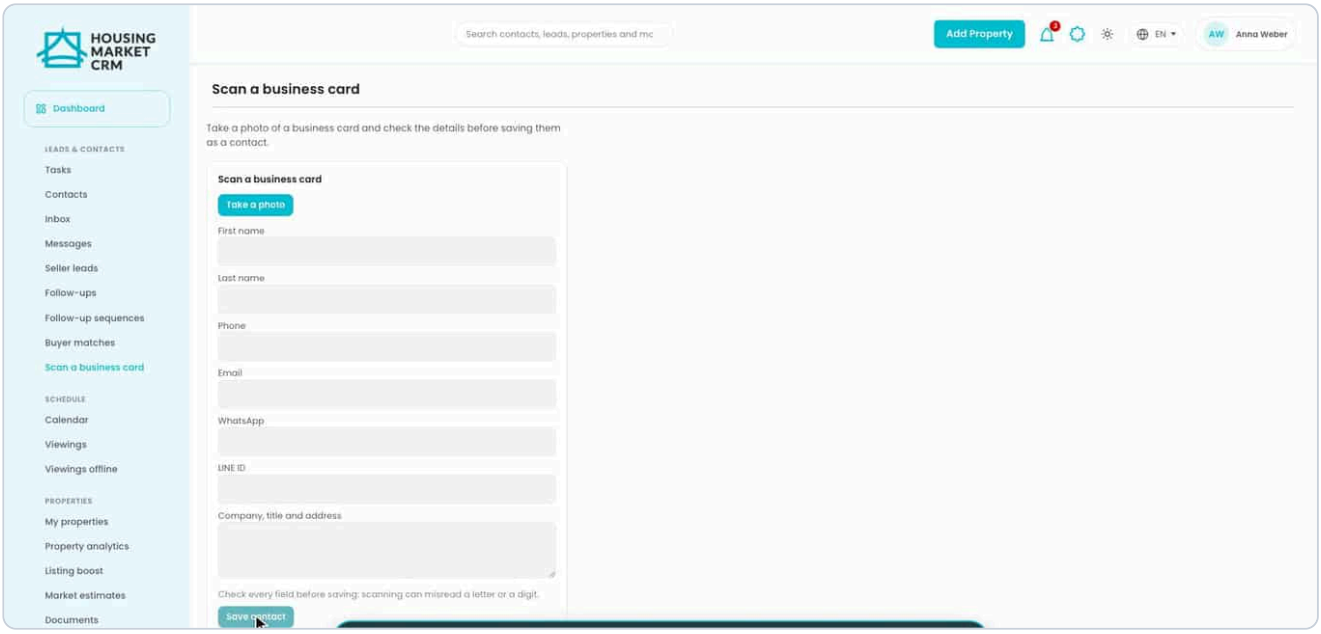
الشكل 22.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 إحدى عشرة بطاقة من معرض عقاري، ولا واحدة مُدخلة.



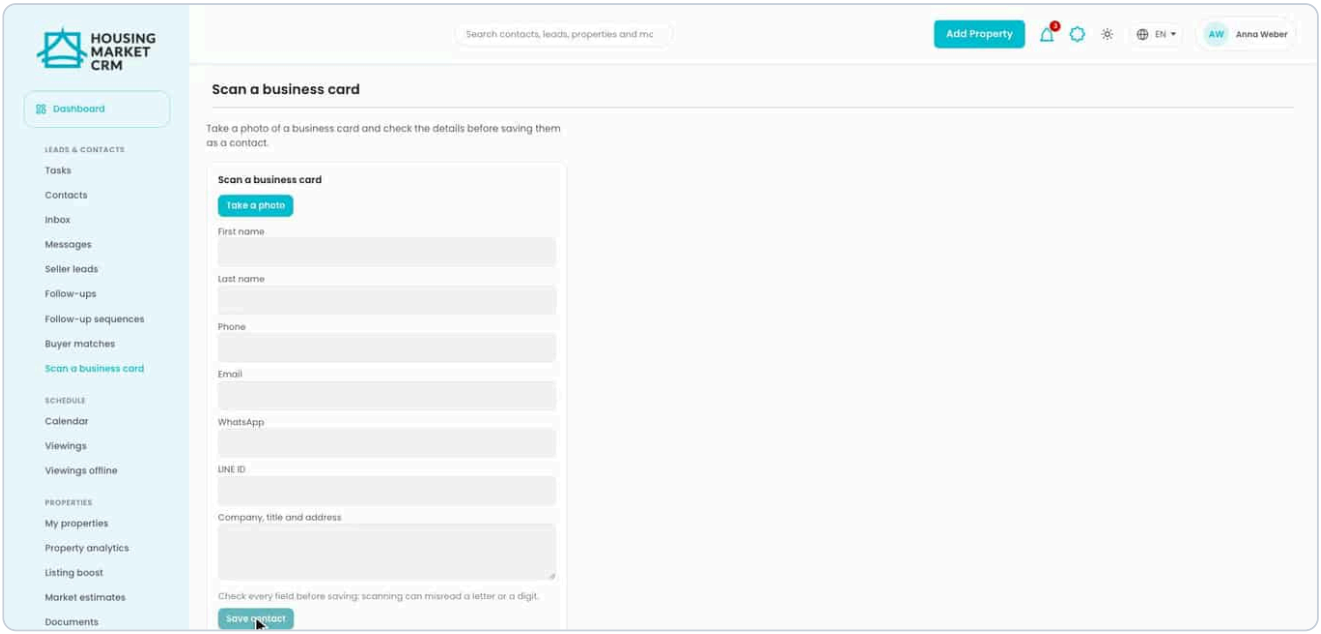
الشكل 22.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 البطاقة بَرقمين تمنحك الرقمين — احذف ما لن تستخدمه.



الشكل 22.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

10 أضف ملاحظة وأنت ما زلت تتذكر الحديث.



الشكل 22.10 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني استخدام Housing Market CRM على هاتفي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 الفصل 23

الخط الزمني لجهة الاتصال

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. يحتفظ صندوق الوارد بمحادثة واحدة لكل شخص، ولكل جهة اتصال سجل زمني بكل ما جرى معها، في جميع الخطط.

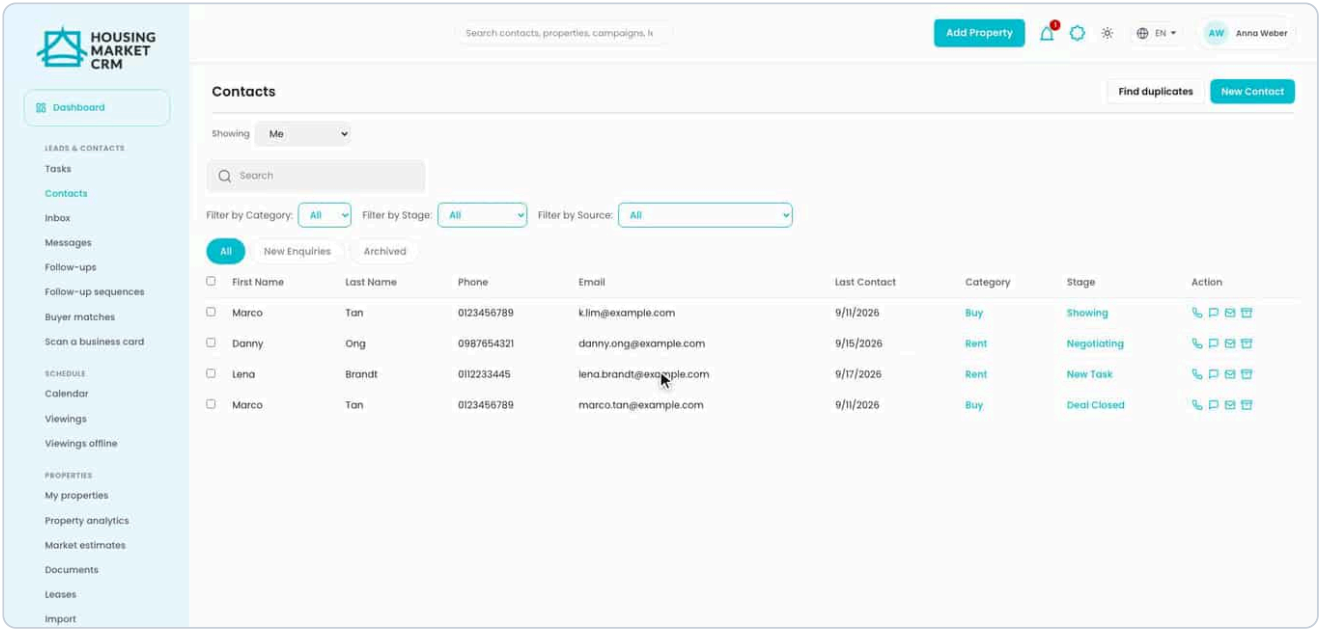
يجمع صندوق الوارد استفسارات البوابة وردودك، والعملاء المحتملين من Housing Market Ads، والرسائل التي ترسلها من النظام، في محادثة واحدة لكل شخص. ولكل جهة اتصال أيضًا سجل زمني وملاحظات وتعليقات وملفات والمتابعات المعلقة، فلا تحتاج إلى استعادة المحادثة من الذاكرة حين تعود إليها بعد ثلاثة أسابيع.

وما لا يفعله النظام بعد هو قراءة بريدك الخاص، أو التعامل مع WhatsApp، أو جمع الاستفسارات التي يتلقاها موقع Housing Market Cloud. فالمزامنة ثنائية الاتجاه مع بريدك في Gmail أو Microsoft 365، والإرسال عبر WhatsApp Business، والاتصال بـ Cloud، كلها قيد الإنشاء. وفي Pro يمكنك حفظ قوالب WhatsApp وفتح WhatsApp على هاتفك والنص جاهز — راجع «كيف تعمل قوالب WhatsApp؟». أما تقويمك فأمر مختلف: ففي Pro يتزامن Google Calendar وOutlook بالفعل مع النظام في الاتجاهين — راجع «هل يمكنني مزامنة النظام مع تقويمي؟».

من مركز المساعدة: **هل يمكنني متابعة التواصل مع المشترين؟**

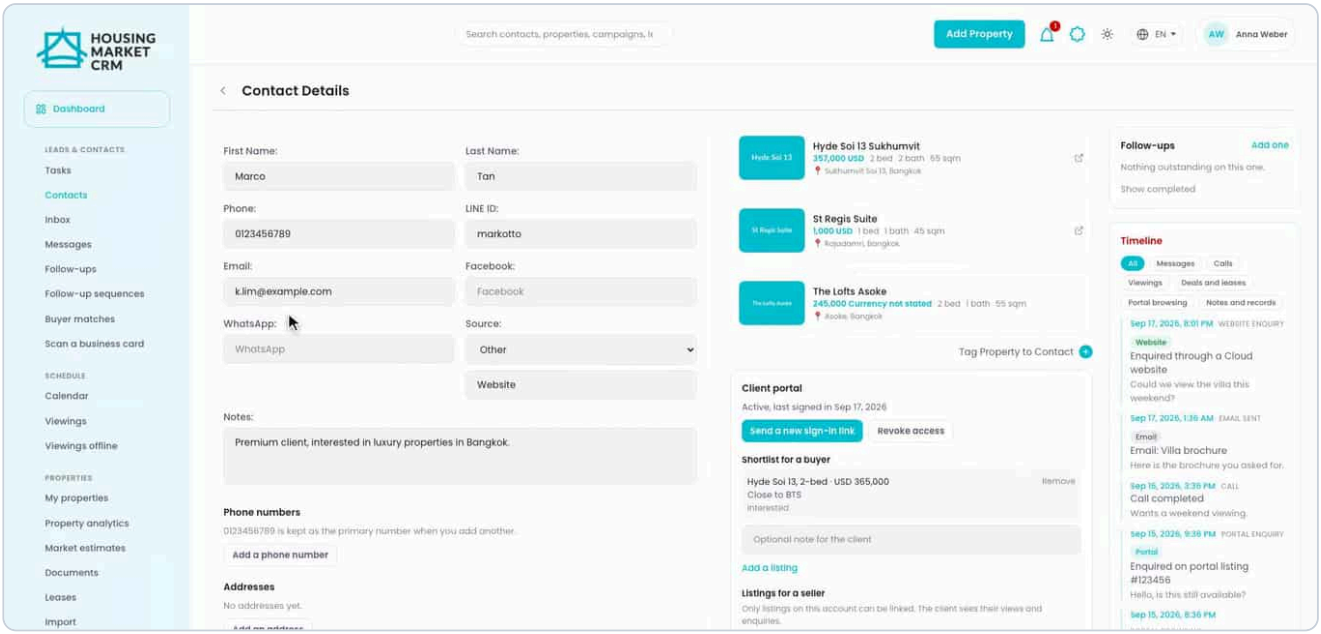
خطوة بخطوة

1 افتح Contacts (جهات الاتصال).



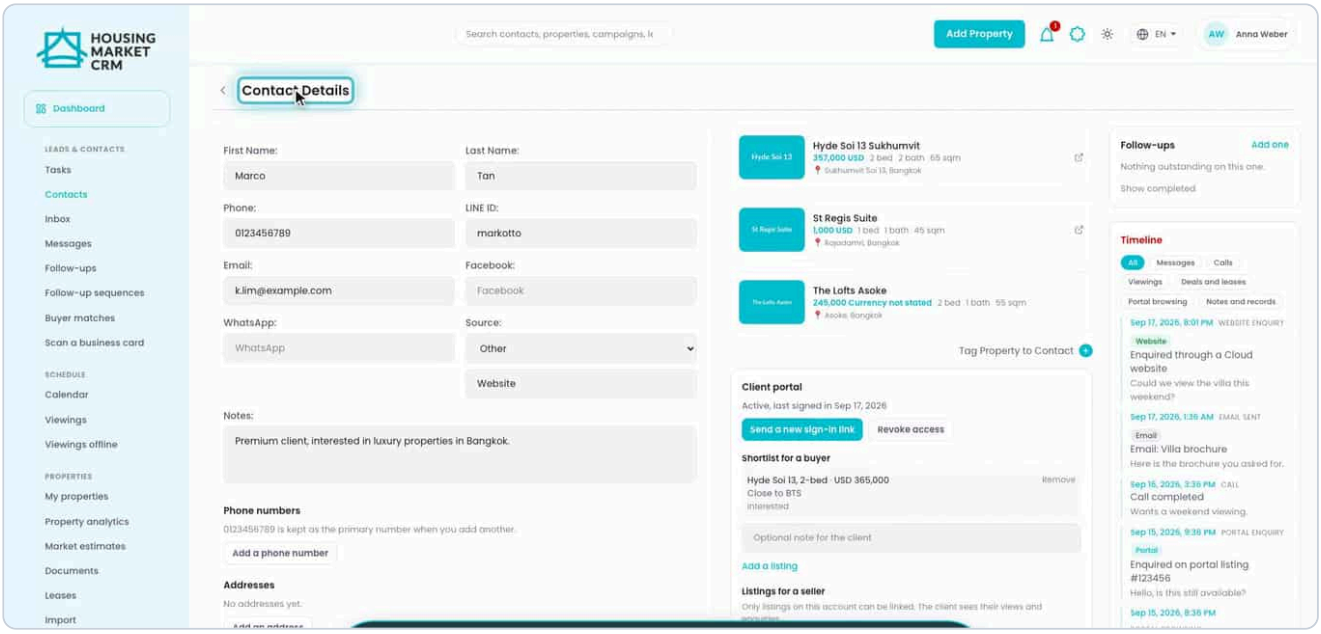
الشكل 23.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 افتح جهة اتصال من قائمتك.



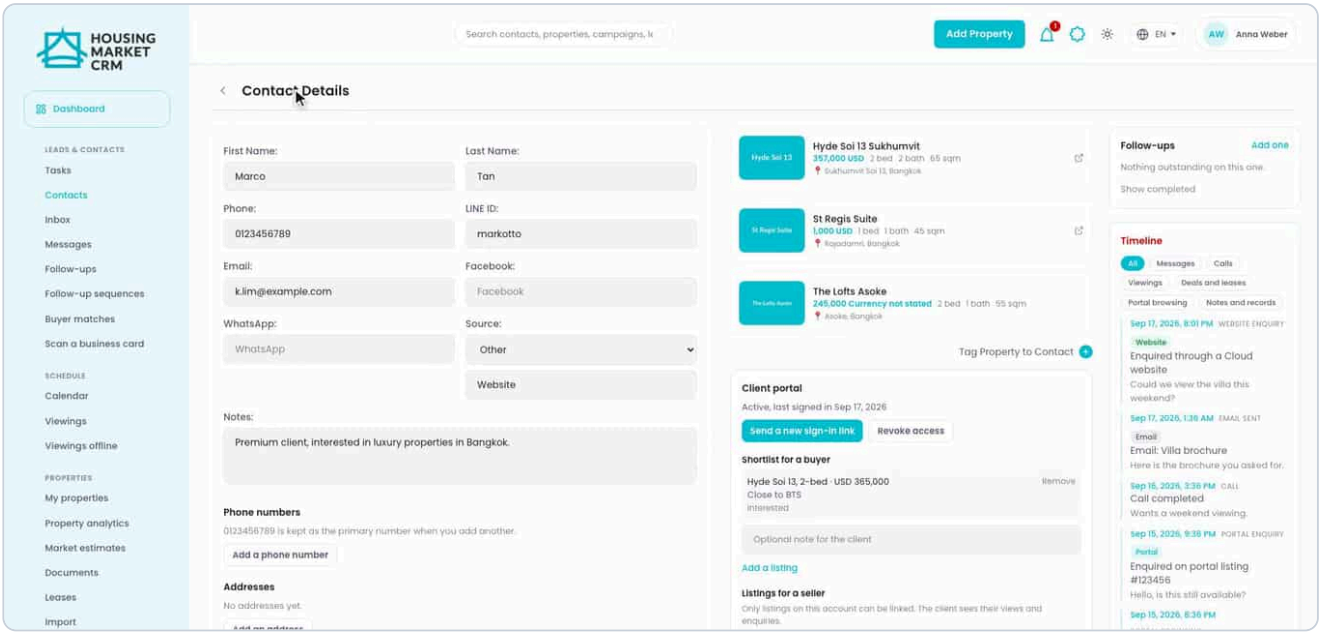
الشكل 23.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 بياناتها ومعرّفات المراسلة ومصدرها في الأعلى.



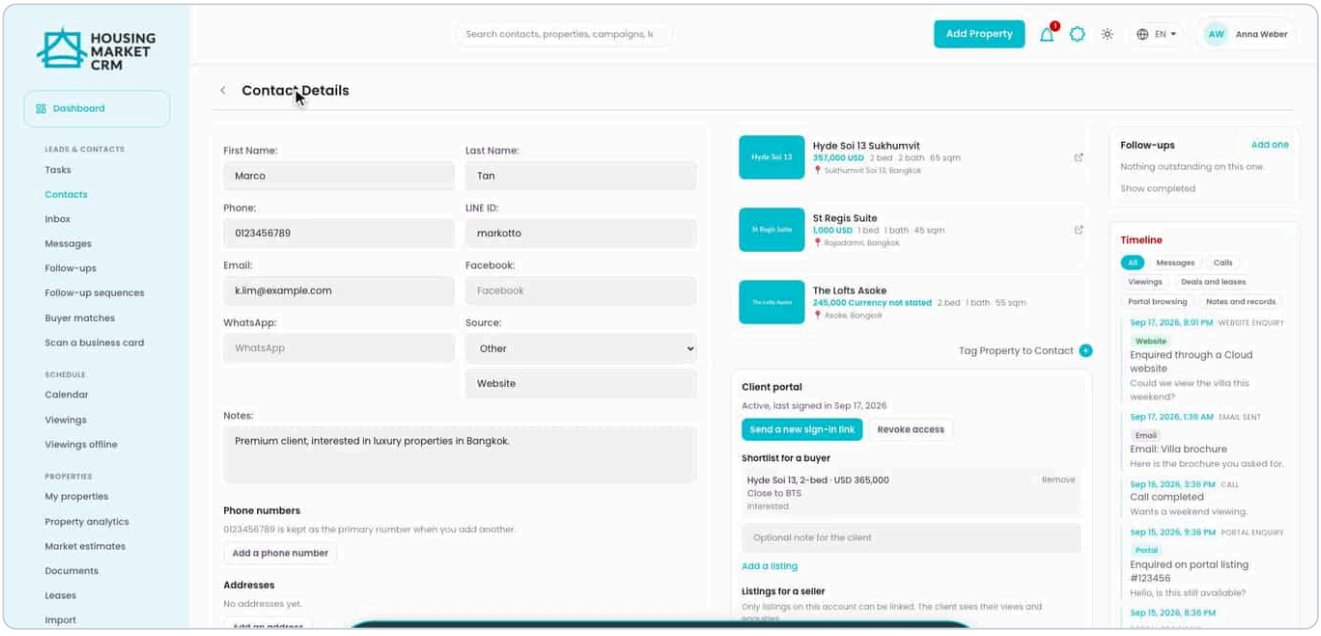
الشكل 23.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 انتقل إلى Timeline (الخط الزمني).



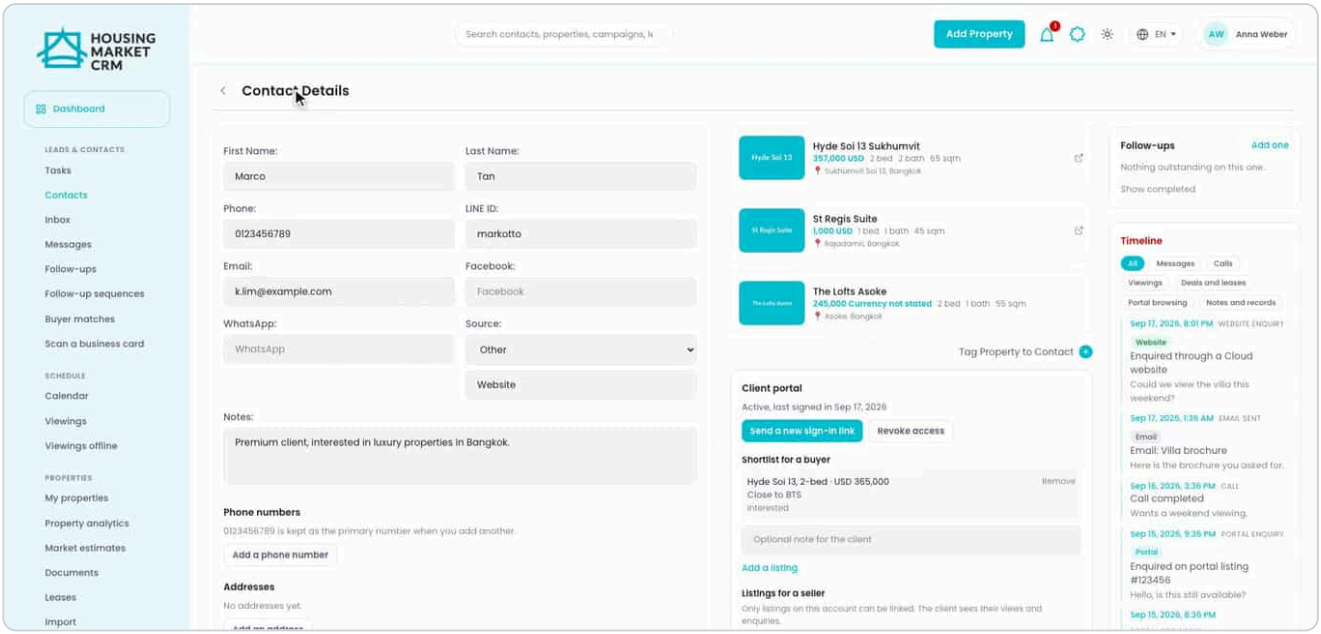
الشكل 23.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 الاستفسارات، والعملاء المحتملون من الموقع والإعلانات، والبريد الإلكتروني، والمعاينات — بالترتيب.



الشكل 23.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 راجعه قبل كل مكالمة لتعرف القصة كاملةً.



الشكل 23.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ما هو صندوق الوارد في النظام؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-is-the-unified-inbox

24 الفصل 24

دمج جهات الاتصال المكررة

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. يعثر النظام على جهات الاتصال التي تبدو كأنها الشخص نفسه مُدخلًا مرتين، ويمكن لمستخدم يملك صلاحية الحذف دمج كل زوج في سجل واحد. والسجل الذي لا تُبقيه يُؤرشَف بدل أن يُمحى.

افتح «جهات الاتصال» واختر عرض التكرارات. يقارن النظام كل جهة اتصال بكل جهة أخرى ويجمع الأزواج التي يعثر عليها حسب درجة يقينه: البريد الإلكتروني نفسه، أو رقم الهاتف والاسم نفساهما، أو رقم هاتف مشترك فقط — وقد يكون ذلك شخصين في أسرة واحدة، لذا يُعرض دون أن يُفترض أبدًا.

افتح السجلين قبل الدمج. يُبقي الدمج جهة اتصال واحدة وينقل إليها كل ما يرتبط بالأخرى — العملاء المحتملين، والملاحظات، وسجل النشاط، والملفات، وسجل الحملات — ثم يؤرشف السجل الثاني. وتقول لك الشاشة ذلك قبل أن تؤكّد: سيُؤرشَف، لا يُحذَف.

أما الدمج نفسه فما زال لا يمكن التراجع عنه، وهذا أمر مختلف عن ضياع السجل. فالشخص محفوظ، والسجل المؤرشف يسمّي جهة الاتصال التي ذهب إليها تاريخه؛ وما لا يُحفَظ هو أي جهة جاءت منها كل ملاحظة ومتابعة وملف، فلا يبقى ما يُفصل به بعضها عن بعض. فادمج حين تكون واثقًا أن السجلين شخص واحد.

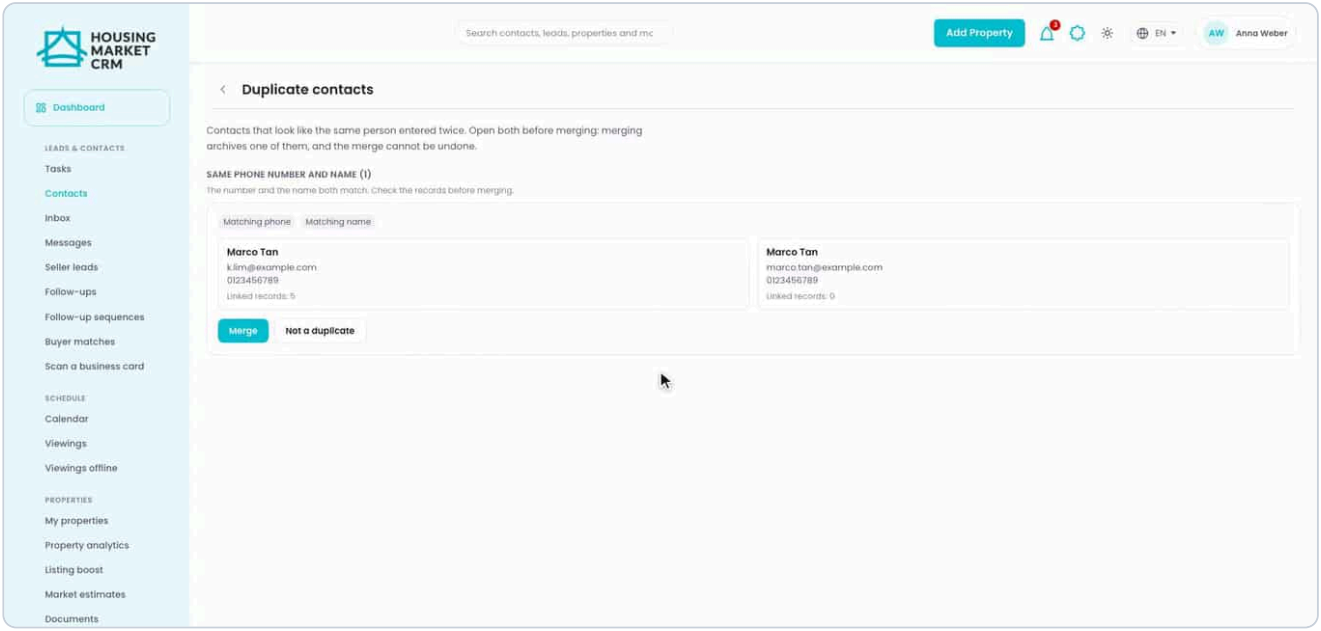
ولأن الدمج يؤرشف سجلًا، فهو يتطلب الصلاحية نفسها التي يتطلبها الحذف. وفي حساب الفريق يعني ذلك مديرًا يملك صلاحية الحذف، أو مسؤولًا؛ ويمكن للوكيل رؤية التكرارات دون دمجها. ويمكنك أيضًا تحديد زوج على أنه «ليست مكررة» فيتوقف اقتراحه — والزوج الذي دمجته من قبل لا يعود كاقتراح.

راجع «ماذا يحدث عندما أحذف جهة اتصال أو عميلًا محتملًا أو زميلًا؟» لمعرفة ما هو الأرشيف وكيف تُخرج سجلًا منه.

من مركز المساعدة: **هل يمكنني دمج جهات الاتصال المكررة؟**

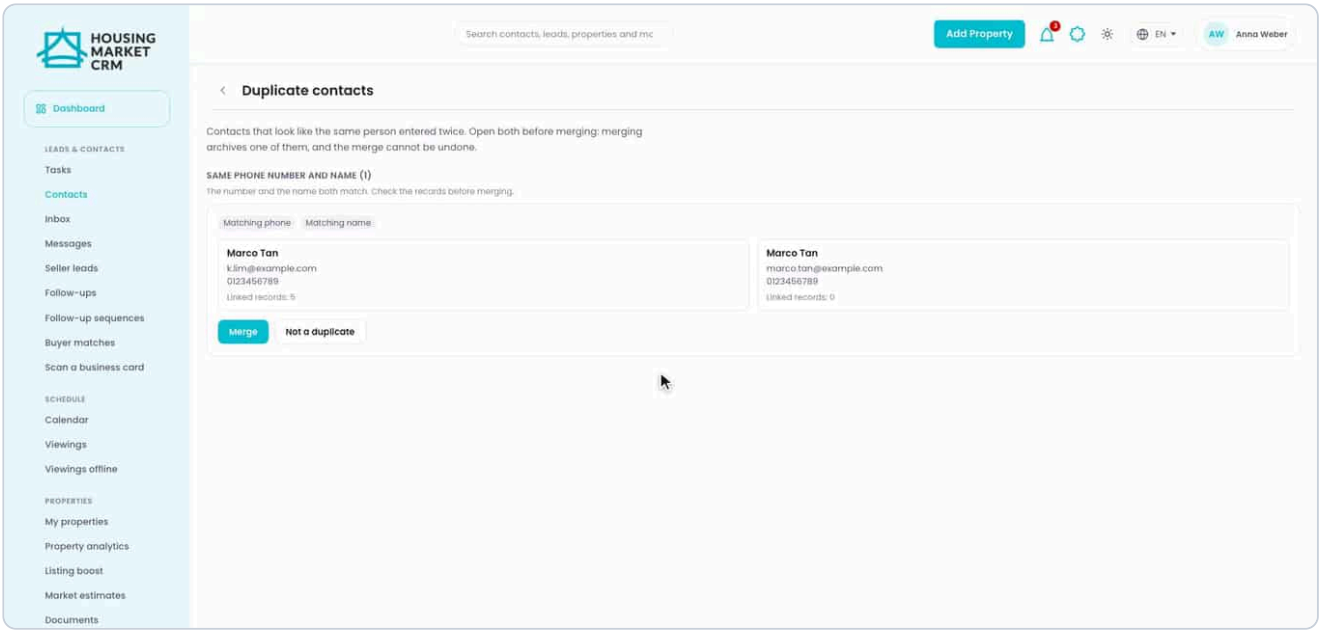
خطوة بخطوة

1 افتح «جهات الاتصال المكرّرة» من «جهات الاتصال».



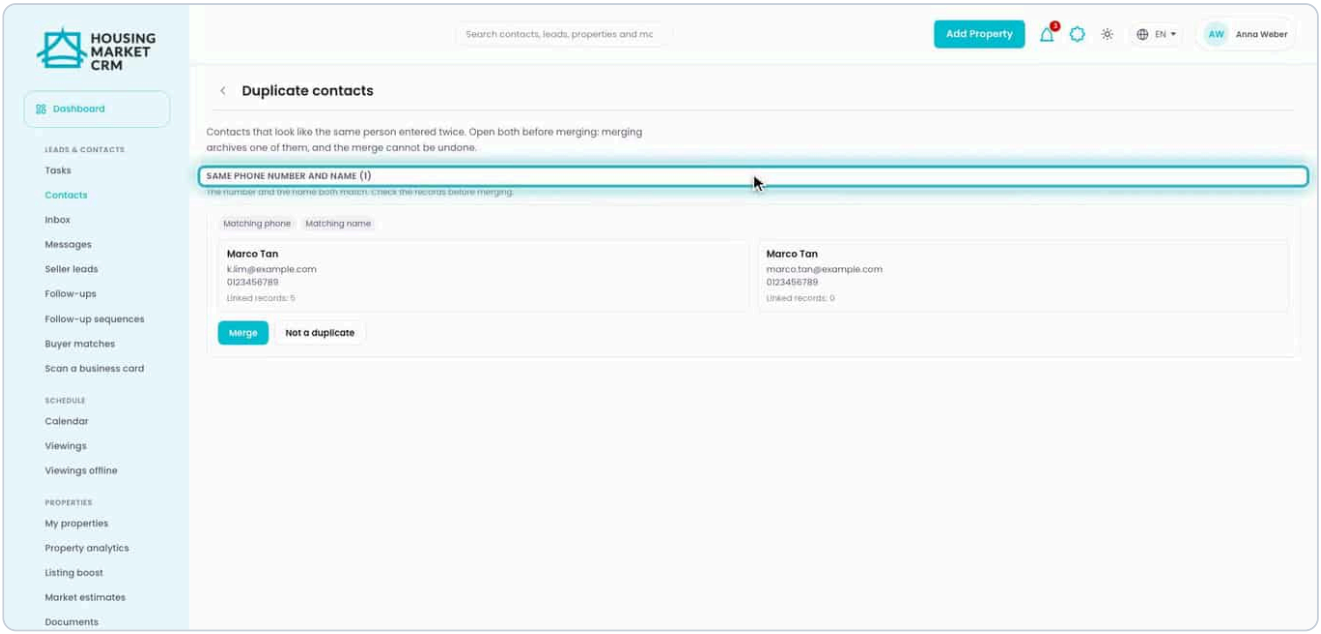
الشكل 24.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 مجمّعة حسب سبب تشابهها مع شخص واحد.



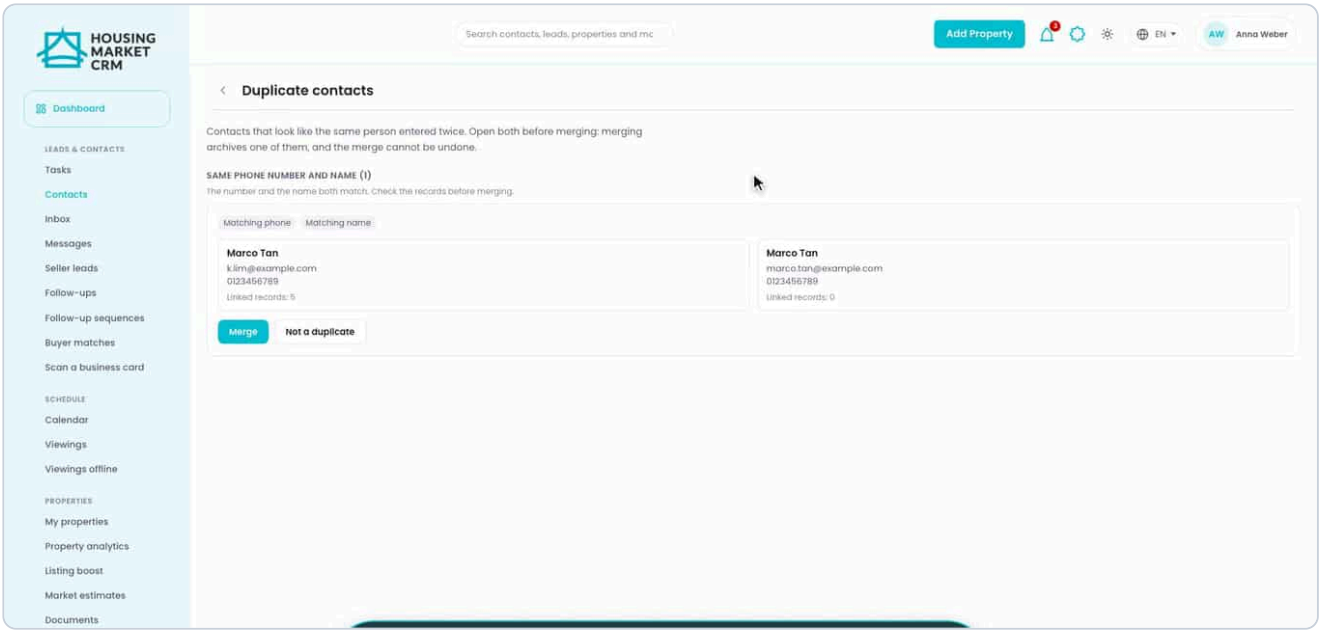
الشكل 24.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 هنا: رقم الهاتف والاسم نفسهما.



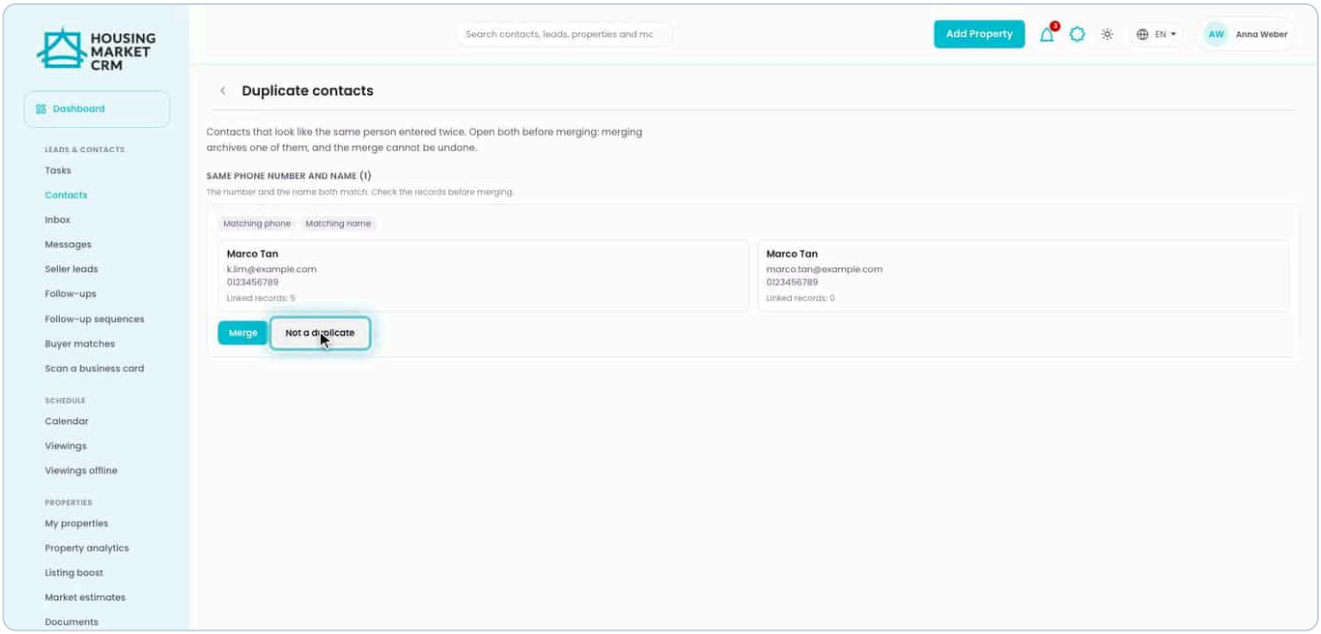
الشكل 24.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 تحقّق من «السجلات المرتبطة» — السجل الأكثر نشاطًا هو الذي تبقيه.



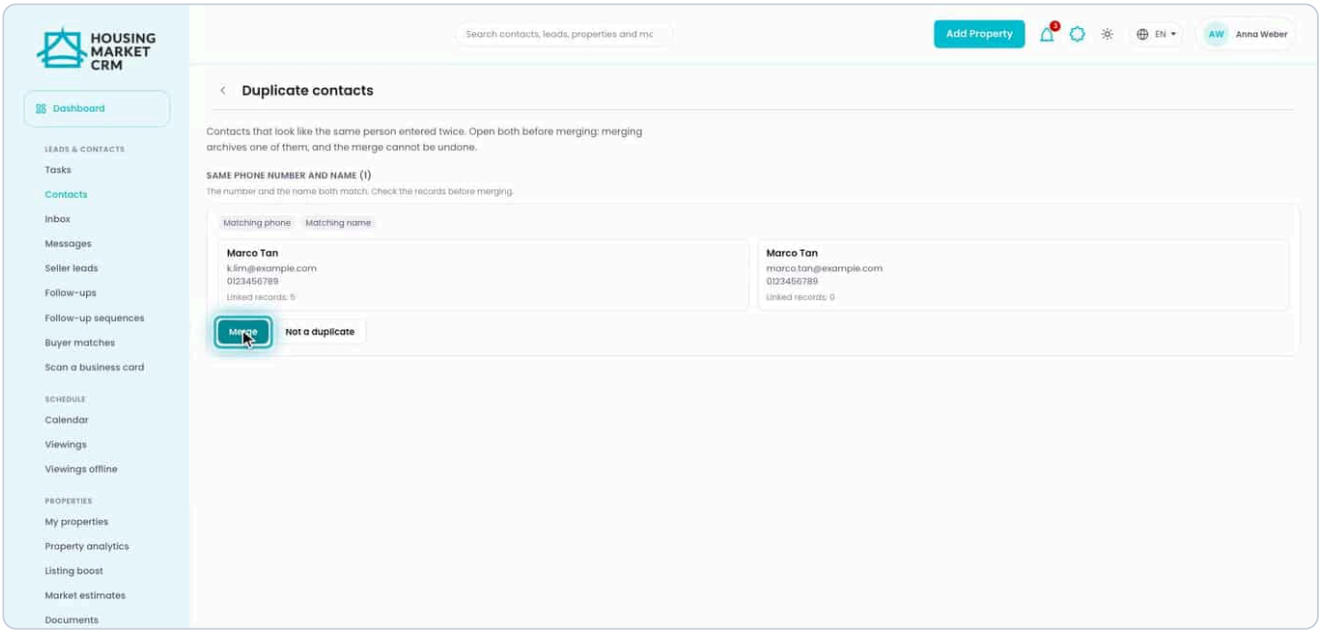
الشكل 24.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 «ليست مكرّرة» توقف سؤال القائمة مرة أخرى.



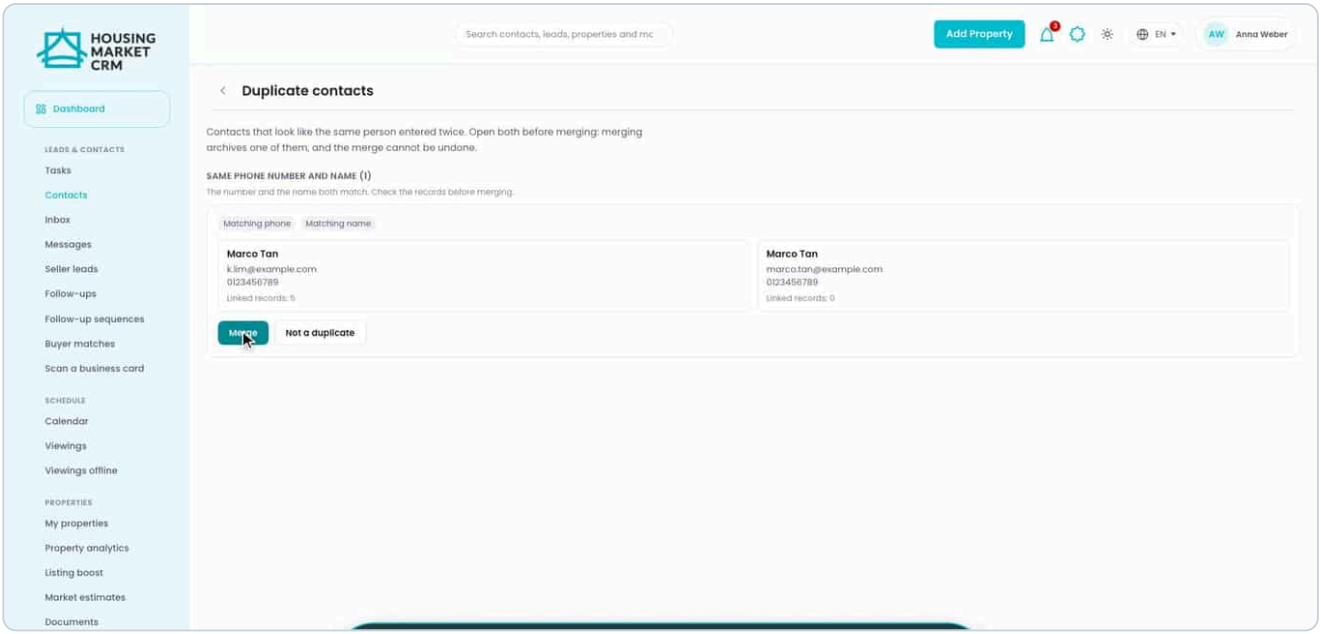
الشكل 24.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 الدمج يؤرشف أحد الطرفين — ولا يمكن التراجع عنه.



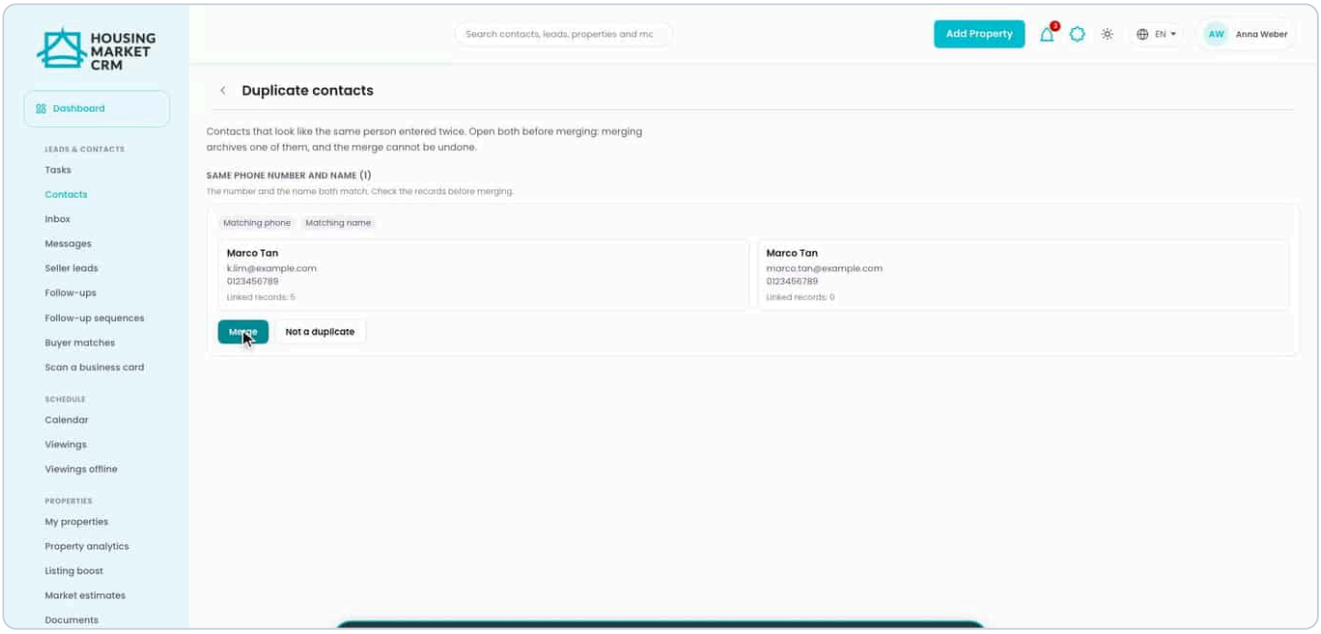
الشكل 24.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 لذا افتح السجلّين أولًا. لا شيء يُحذف، ولا شيء يعود.



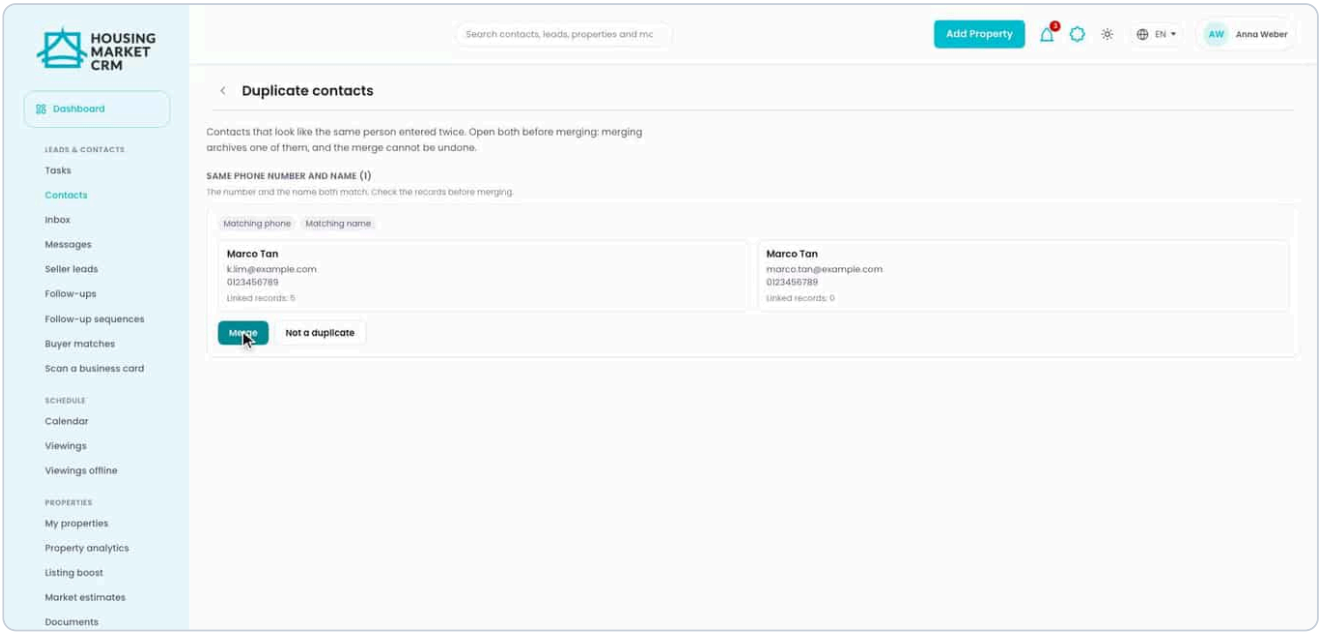
الشكل 24.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 زميل يكتب الاسم وآخر يكتب الرقم — فيصبح هناك سجلّان.



الشكل 24.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 اجعلها عادة شهرية، لا تنظيفًا سنويًا.



الشكل 24.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ماذا يحدث عندما أحذف جهة اتصال أو عميلًا محتملًا أو زميلًا؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

الجزء 3

العقارات والإعلانات

25 إدارة عقاراتك

26 إضافة عقار

27 نشر عقار على البوابة

28 إعلاناتك على البوابة

29 أرشفة عقار واستعادته

30 إحصاءات العقار

31 تحميل العقارات بشكل جماعي

32 كاتب الإعلانات بالذكاء الاصطناعي

33 تعزيز إعلان

34 تقارير تقدير السوق

25 الفصل 25

إدارة عقاراتك

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

يمكنك الاحتفاظ بعقار في النظام مع أي خطة، ونشره في Pro على بوابة الدولة التي يقع فيها. وبعد أن يصبح منشورًا، يغيّر تعديل بياناته الأساسية في النظام إعلان البوابة أيضًا، والعقار الذي تنحّيه جانبًا يُؤرشف ولا يُحذف.

يمكن أن يبقى العقار في النظام وحده — لبائع وقّعت معه ولم تُطلق عقاره بعد، أو لشيء لست مستعدًا للإعلان عنه. ويظل خاصًا إلى أن تقرر غير ذلك، وهذا مقصود: فلو كان النشر هو الوضع الافتراضي لظهر عنوان البائع على سوق عامة لمجرد إرسال نموذج.

في Pro يمكنك نشره، فيذهب إلى بوابة الدولة التي يقع فيها العقار لا الدولة التي تكون فيها أنت، فيصل منزل في إسبانيا إلى المنصة الإسبانية. ويدخل قائمة الموافقة المعتادة في تلك البوابة مثل أي إعلان آخر.

بعد أن يصبح العقار الذي نشرته من النظام منشورًا، يغيّر تعديله في النظام إعلان البوابة أيضًا: العنوان والوصف والعنوان البريدي والسعر وغرف النوم والحمّامات والمساحة ونوع الإعلان. أما تغيير موقعه أو نوع العقار أو العلامة على الخريطة أو الصور فيُرفض ما دام منشورًا، بدلًا من أن يُحفظ في النظام وحده. والإعلانات التي أنشأتها على البوابة نفسها، أو التي تأتي من موجز عقارات، تظهر في النظام للقراءة فقط — راجع «هل أرى إعلاناتي على البوابة داخل CRM؟».

كل رابط إعلان يعرضه النظام يفتح ذلك الإعلان على بوابة دولته، أيًّا كانت الدولة التي تكون فيها.

لإضافة عقار، اختر «إضافة عقار» واملأ النموذج؛ ويمكنك حفظه كمسودة ونشره لاحقًا. راجع «كيف أضيف عقارًا في النظام؟».

تنحية عقار جانبًا

لا يوجد حذف. فالعقار الذي انتهيت منه يُؤرشف: يغادر «عقاراتي» إلى عرض «المؤرشفة»، ويحتفظ بعنوانه وسعره وصوره وتاريخه وروابطه بالعملاء المحتملين والصفقات والمهام التي مرّت به. و«استعادة» تعيده. ولا حدّ زمني لذلك ولا شيء ينتظر ليمحوه — فالأرشيف هنا مكان تضع فيه الأشياء، لا محطة في الطريق إلى الحذف.

وما دام العقار مؤرشفًا لا يمكنك تعديله ولا نشره ولا إطلاقه؛ استعده أولًا. والأرشفة تجري داخل النظام وحده. فالعقار المنشور على بوابة يبقى منشورًا عليها كما هو تمامًا، فإذا كان ما تريده هو سحب الإعلان، فاسحبه من البوابة.

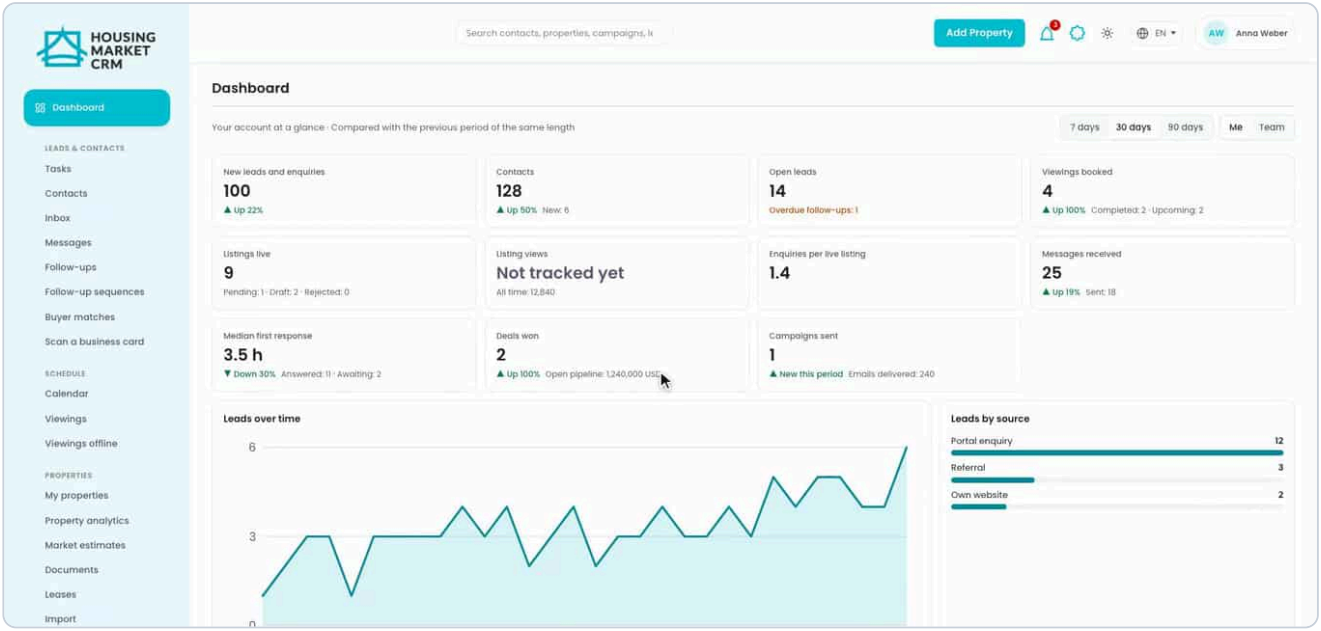
نقل محفظة كاملة

نقل محفظة كاملة من ملف CSV أو ملف موجز XML مجاني في كل خطة، بما فيها الخطة المجانية: اختر «استيراد من ملف» في «عقاراتي»، حتى 5,000 صف لكل ملف. يصل كل عقار مستورد كمسودة، ولا يُنشر شيء حتى تنشره بنفسك. راجع «كيف أستورد العقارات من ملف؟».

من مركز المساعدة: **هل يمكنني إدارة إعلانات عقاراتي؟**

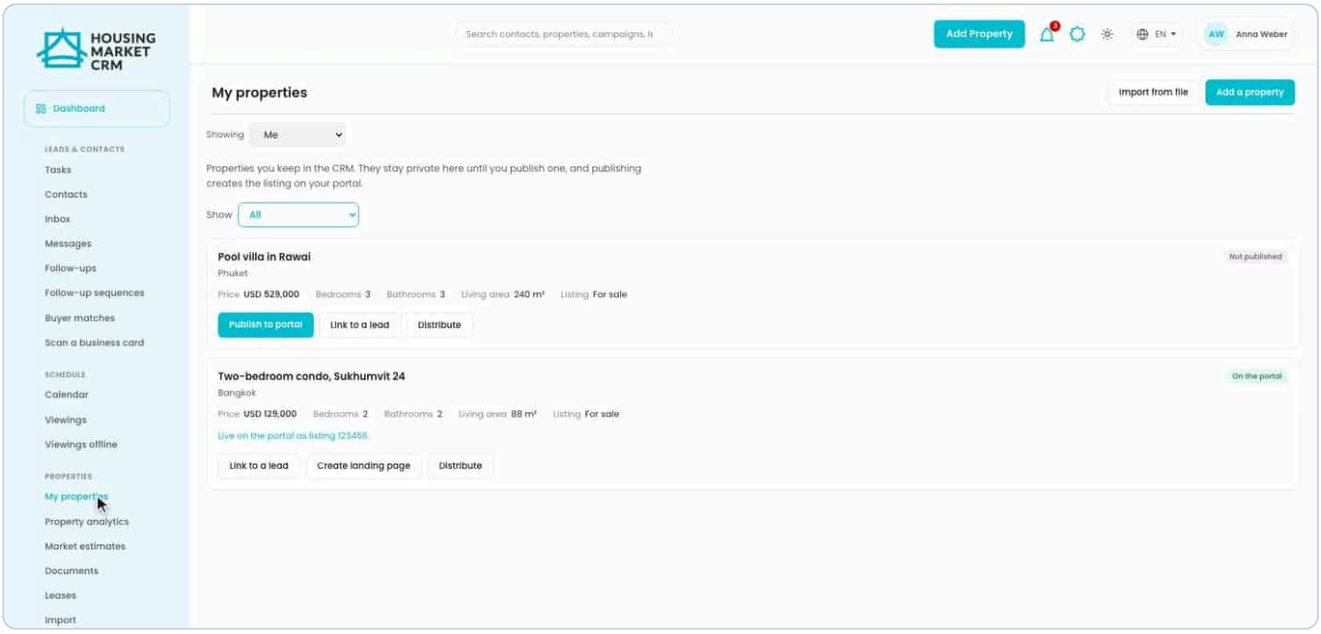
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



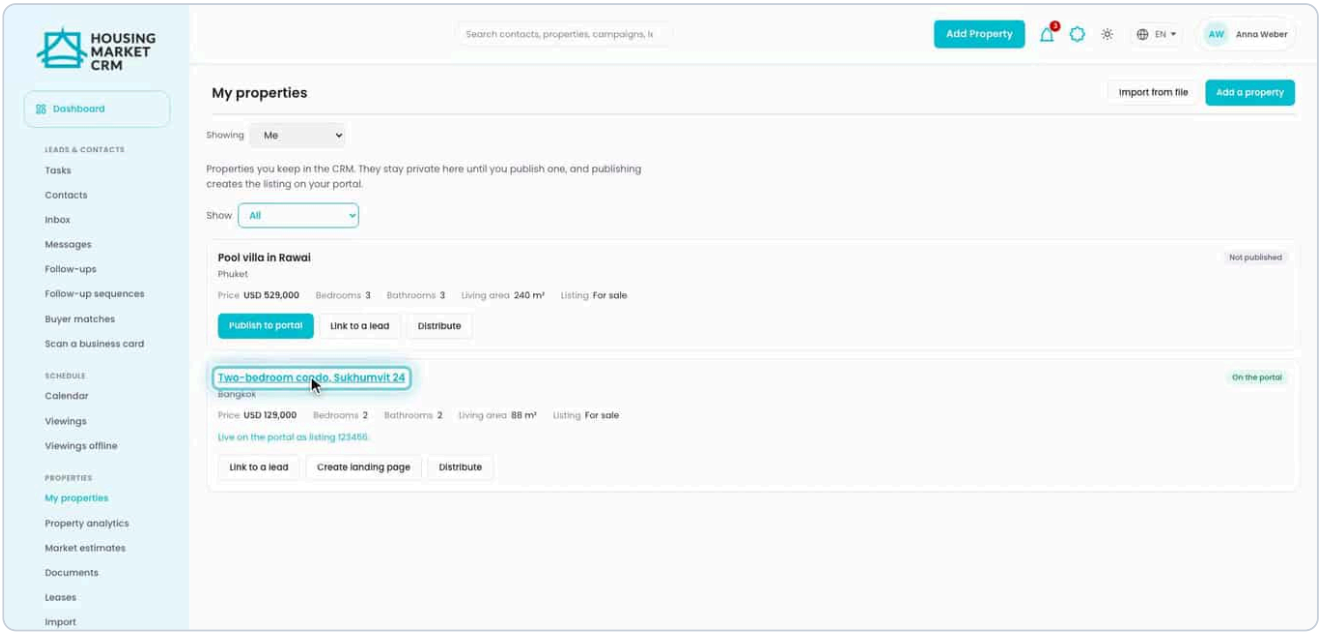
الشكل 25.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على My properties في القائمة اليسرى.



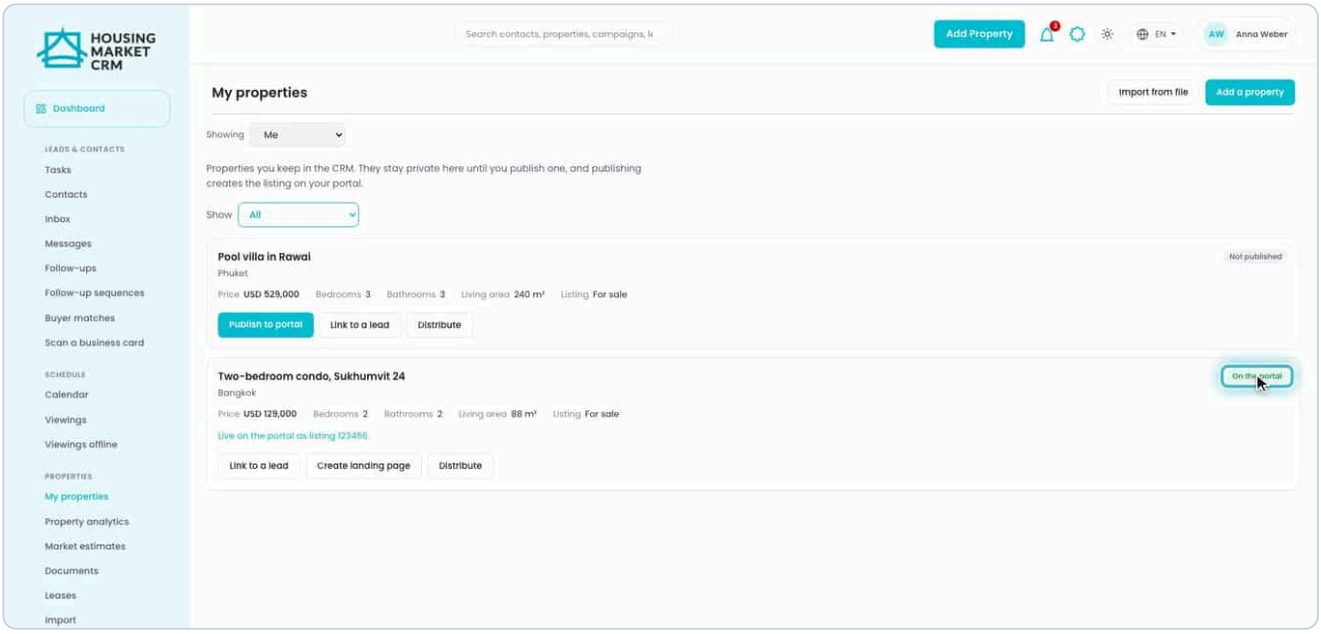
الشكل 25.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 كل بطاقة تعرض السعر والغرف والمساحة ونوع العرض.



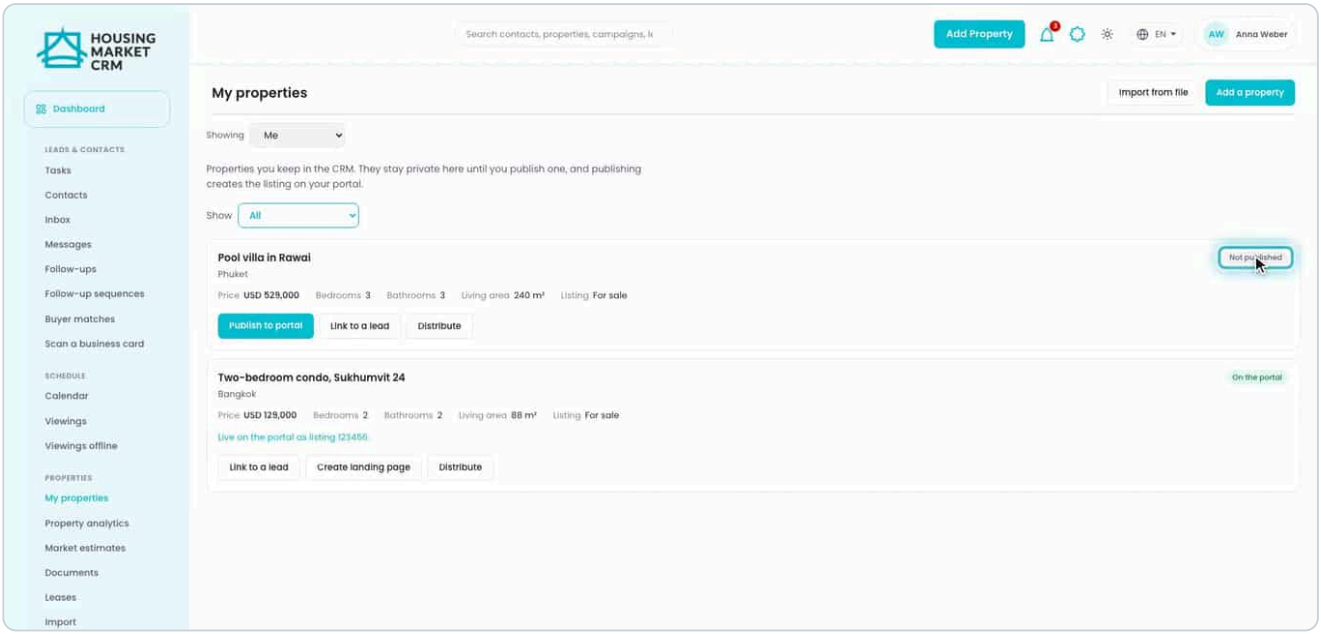
الشكل 25.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 On the portal تعني أن العقار منشور.



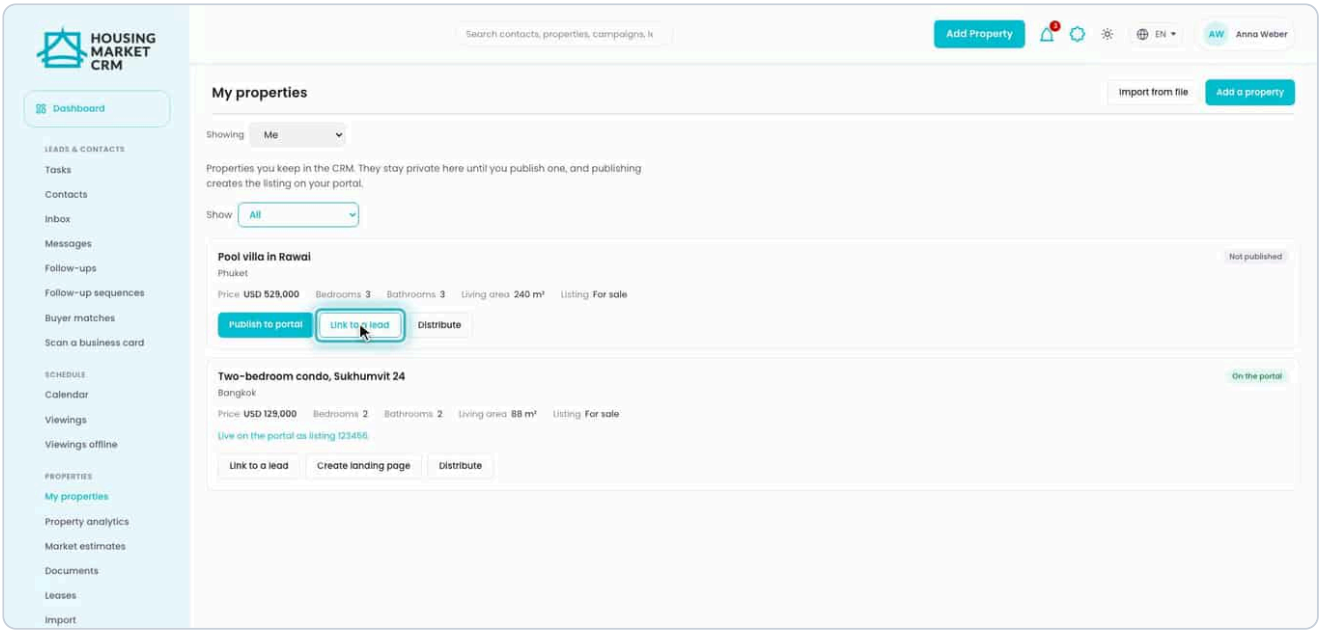
الشكل 25.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 العقارات غير المنشورة تبقى خاصة في الـ CRM.



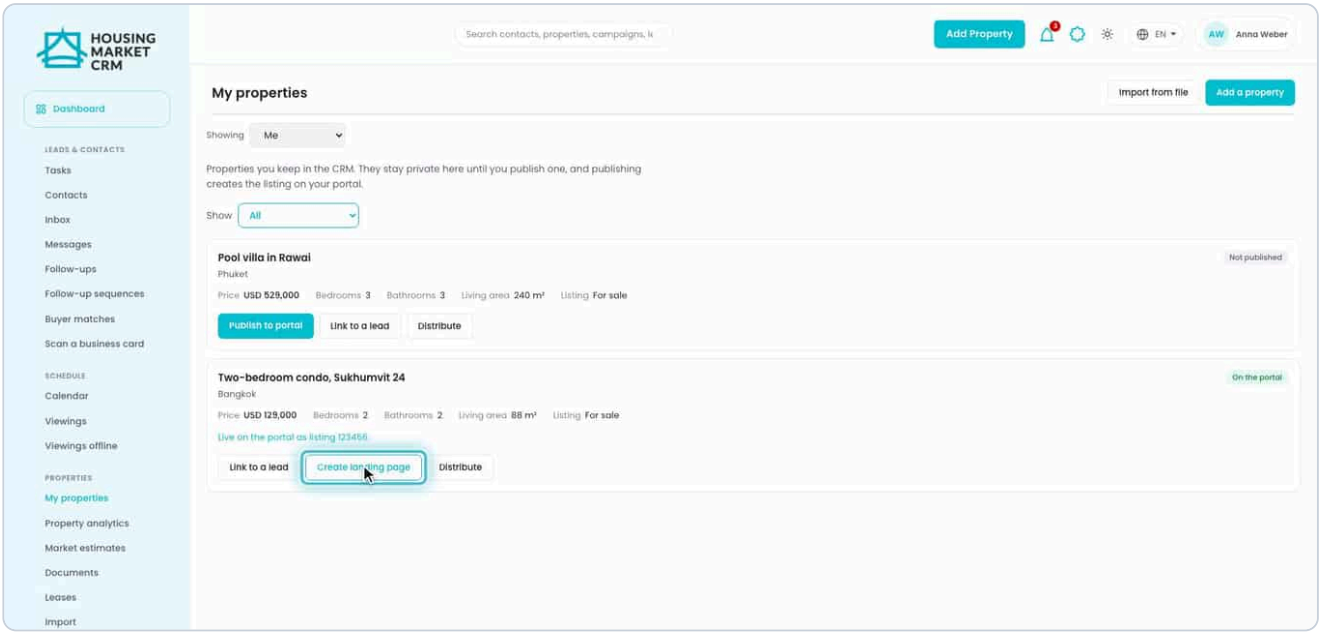
الشكل 25.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 انشر مسودة عبر Publish to portal اربطها بعميل محتمل.



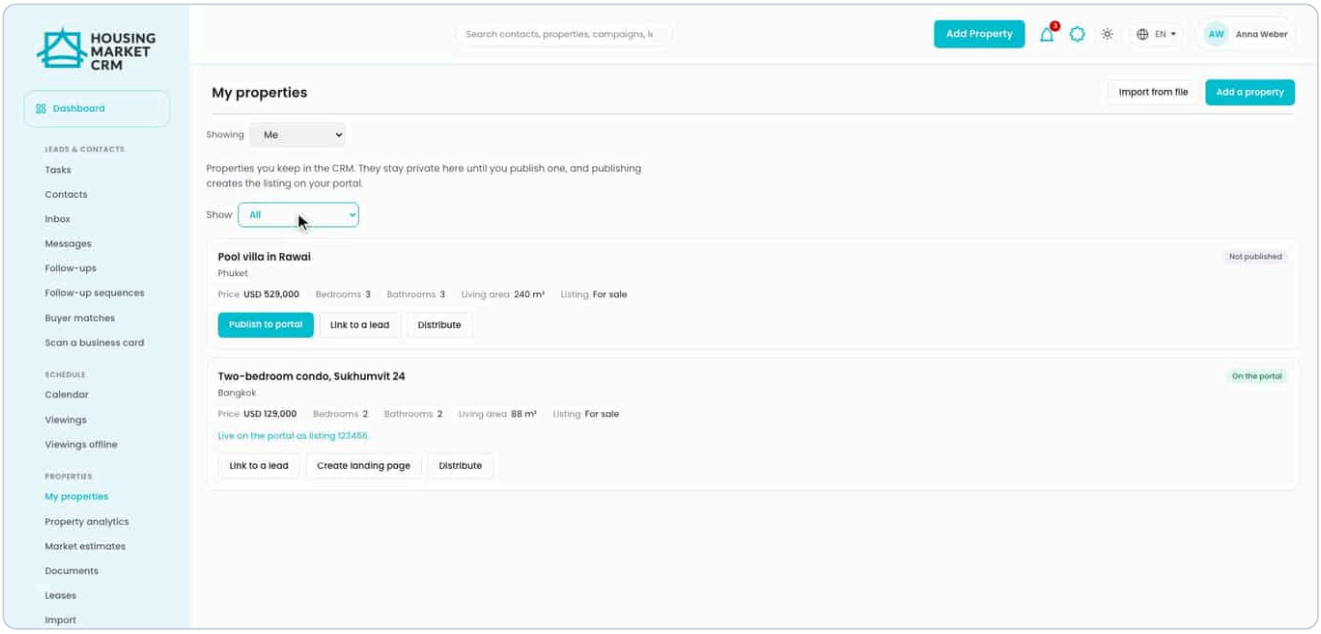
الشكل 25.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 أنشئ صفحة هبوط، أو وزّعها.



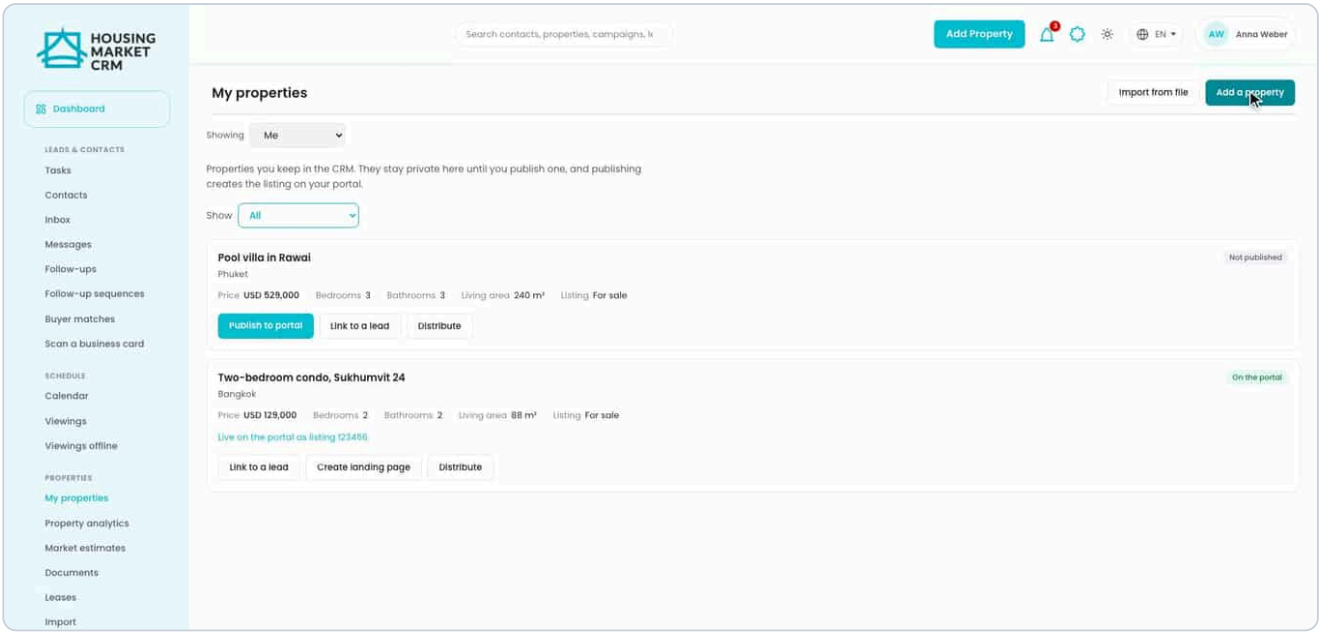
الشكل 25.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 صفِّ حسب الحالة.



الشكل 25.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 أضف عقارات جديدة عبر Add a property.



الشكل 25.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أضيف عقارًا في النظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-add-a-property
ماذا يحدث عندما أحذف جهة اتصال أو عميلًا محتملًا أو زميلًا؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 الفصل 26

إضافة عقار

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

اختر «إضافة عقار»، واملأ النموذج — ففيه أنواع العقارات في البوابة، وعلامة الموقع على الخريطة، والسعر — ثم اختر «حفظ كمسودة» أو «نشر».

- اختر «إضافة عقار» أعلى الشاشة، أو زر + على الهاتف.
- أدخل «العنوان» و«العنوان البريدي». اختيار عنوان مقترح يملأ «المحافظة» و«المدينة» ويضع علامة الموقع؛ تحقق من صحتهما.
- اختر «النوع». القائمة هي أنواع العقارات الخاصة ببوابتك، مثل الشقة السكنية أو المنزل أو الفيلا أو الأرض.
- تحت «الموقع على الخريطة»، اختر «تحديد على الخريطة» إن لم تكن هناك علامة بعد، ثم اسحب العلامة أو انقر على الخريطة لتحديد الموقع بدقة.
- أدخل «السعر». يكون بعملة بوابتك ما لم تختر عملة أخرى، ولا يُحوَّل أبدًا.
- أضف «غرف النوم» و«دورات المياه» و«المساحة السكنية» وما إذا كان «للبيع» أم «للإيجار»، و«الوصف» — أو اختر «الكتابة بالذكاء الاصطناعي» في Pro.
- اختر «حفظ كمسودة» للاحتفاظ به في النظام، أو «نشر» لعرضه على بوابتك.

مسودة أم نشر

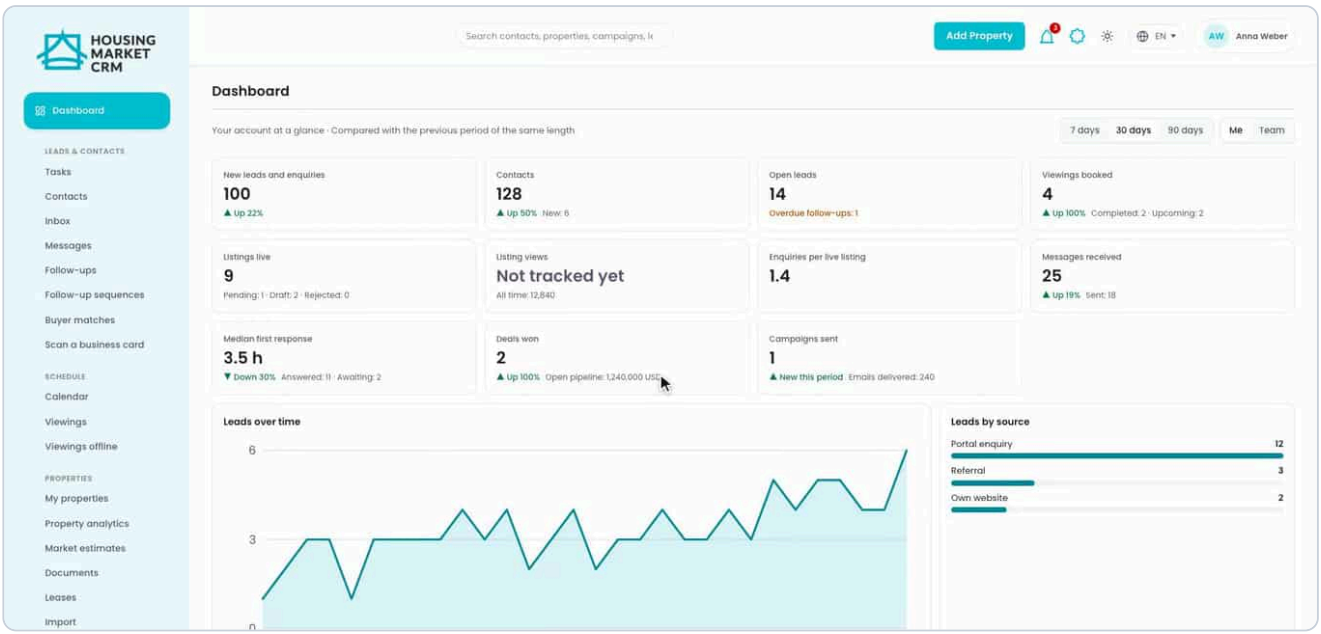
لا تحتاج المسودة إلا إلى عنوان، وتبقى في النظام؛ ولا تظهر على البوابة. أما النشر فيتطلب سعرًا، ومحافظة، ومدينة حيث تكون للمحافظة مدن، وثلاث صور على الأقل تُضاف عبر «إضافة صور» — والصورة الأولى هي صورة الغلاف. ويُشار في النموذج إلى كل ما ينقص. والنشر جزء من Pro؛ وفي الخطة المجانية لا يزال بإمكانك حفظ العقار في النظام.

يذكر النموذج اسم البوابة التي سيُنشر عليها العقار. ويمكنك نشر المسودة لاحقًا من صفحتها في «عقاراتي». ولا يمكن تعديل عقار منشور بالفعل على البوابة من داخل النظام.

من مركز المساعدة: **كيف أضيف عقارًا في النظام؟**

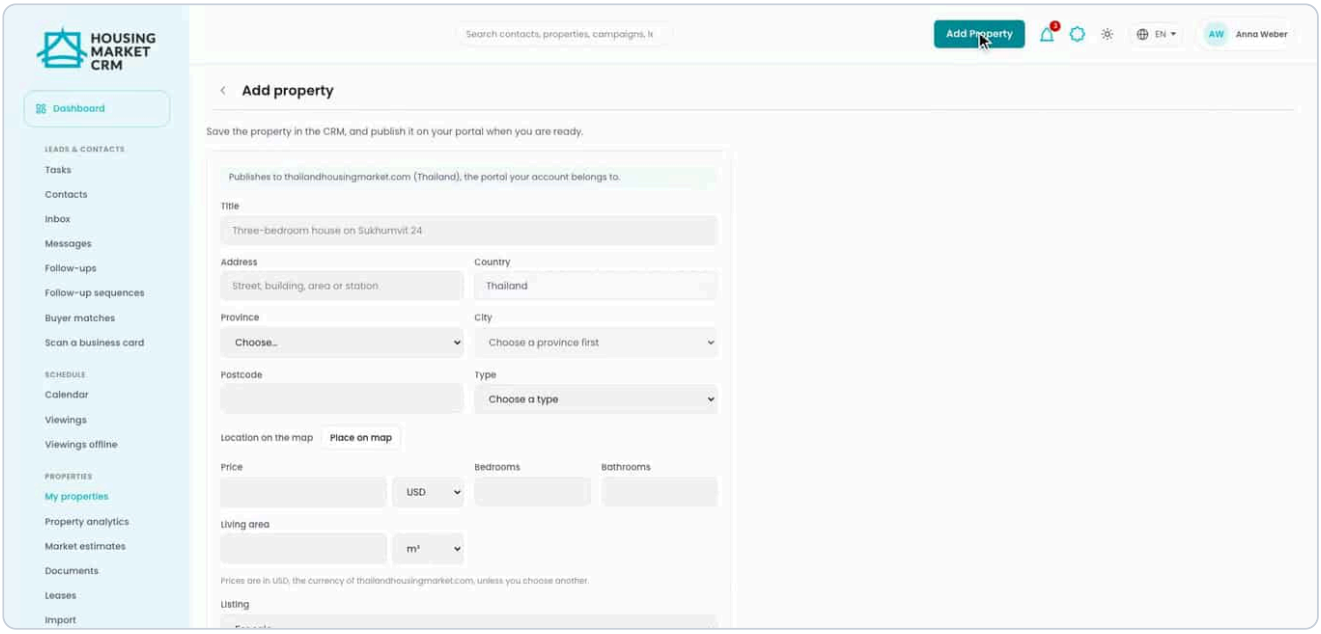
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



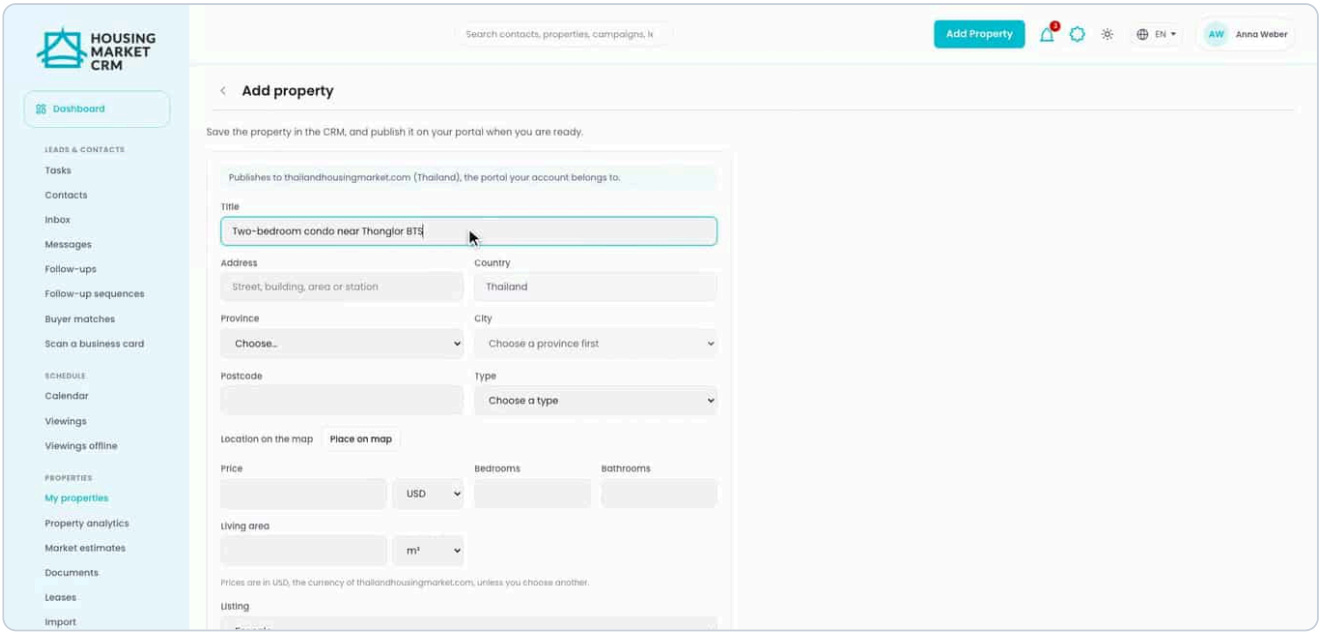
الشكل 26.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Add Property في الأعلى.



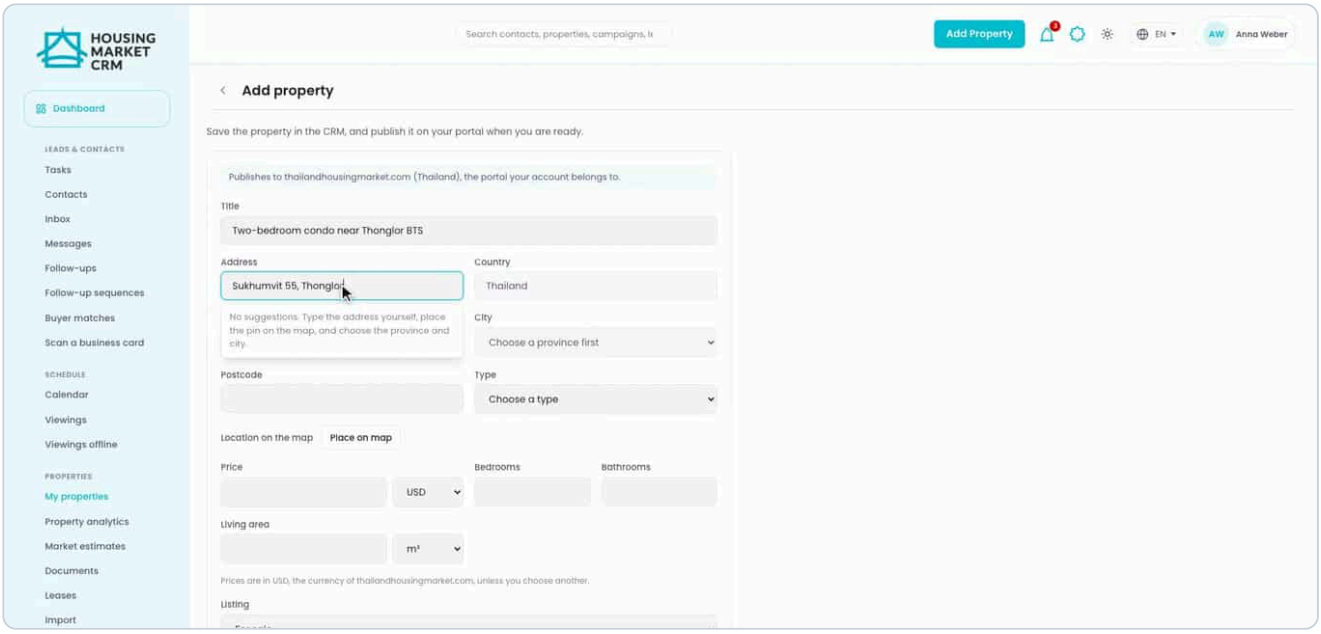
الشكل 26.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 أدخل عنواناً واضحاً.



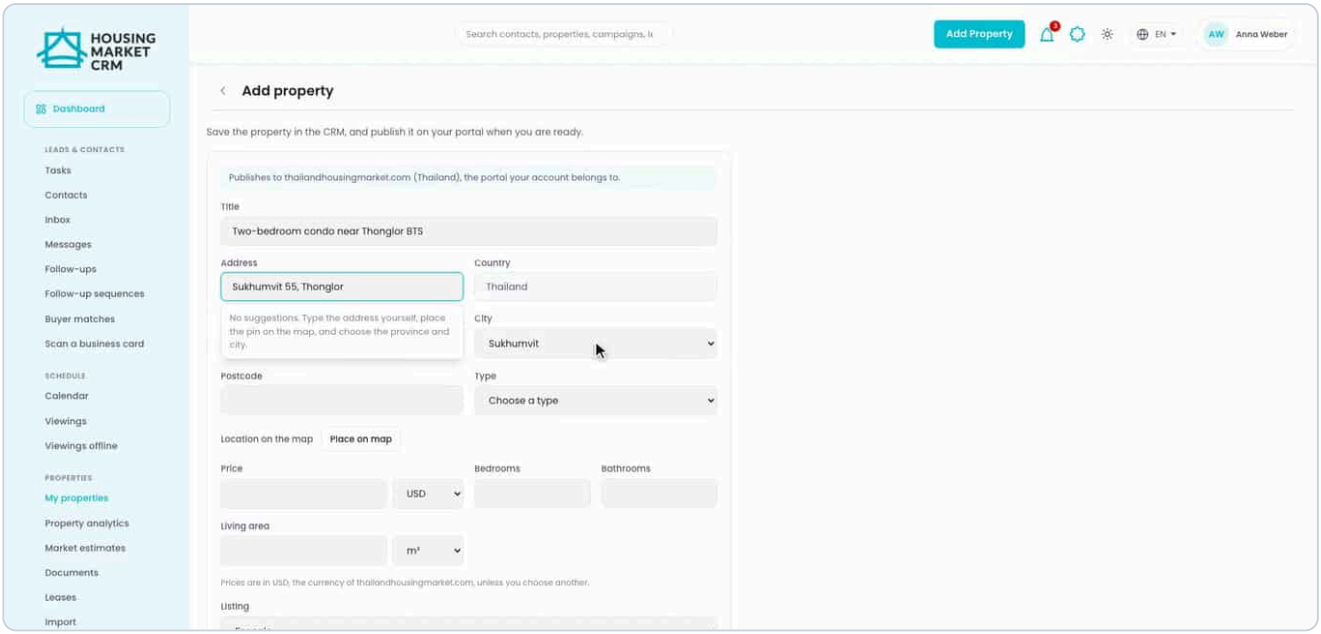
الشكل 26.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 أضف العنوان السكني.



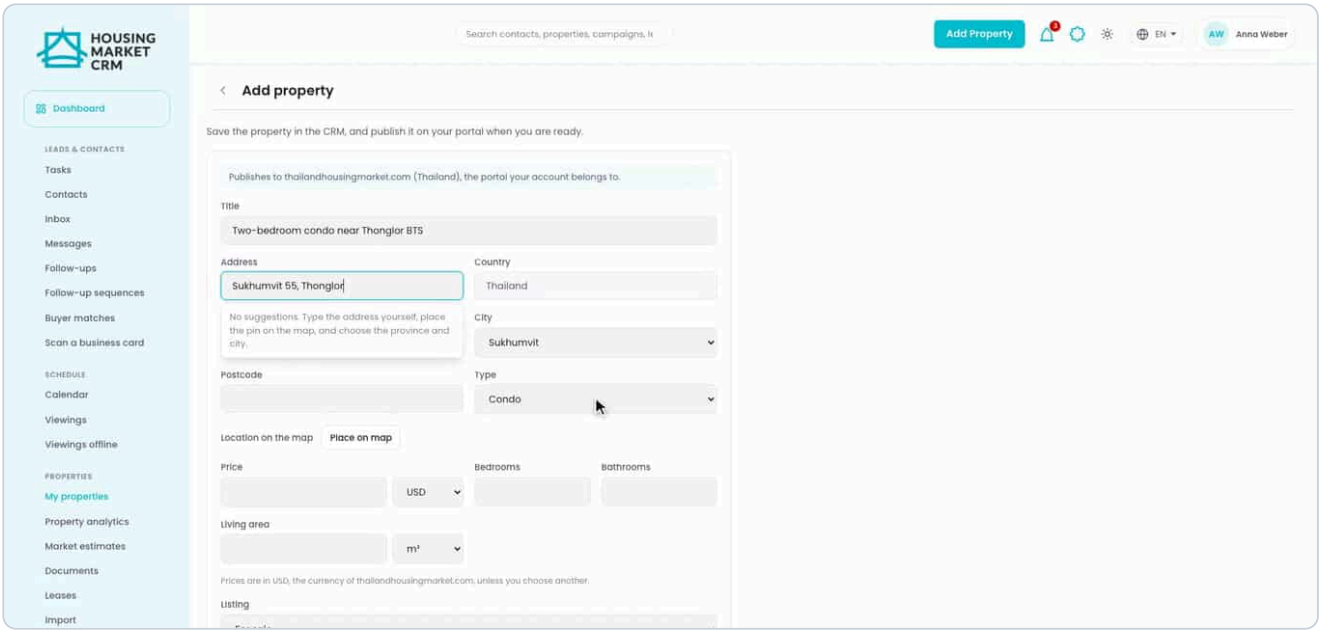
الشكل 26.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 اختر المحافظة ثم المدينة أو الحي.



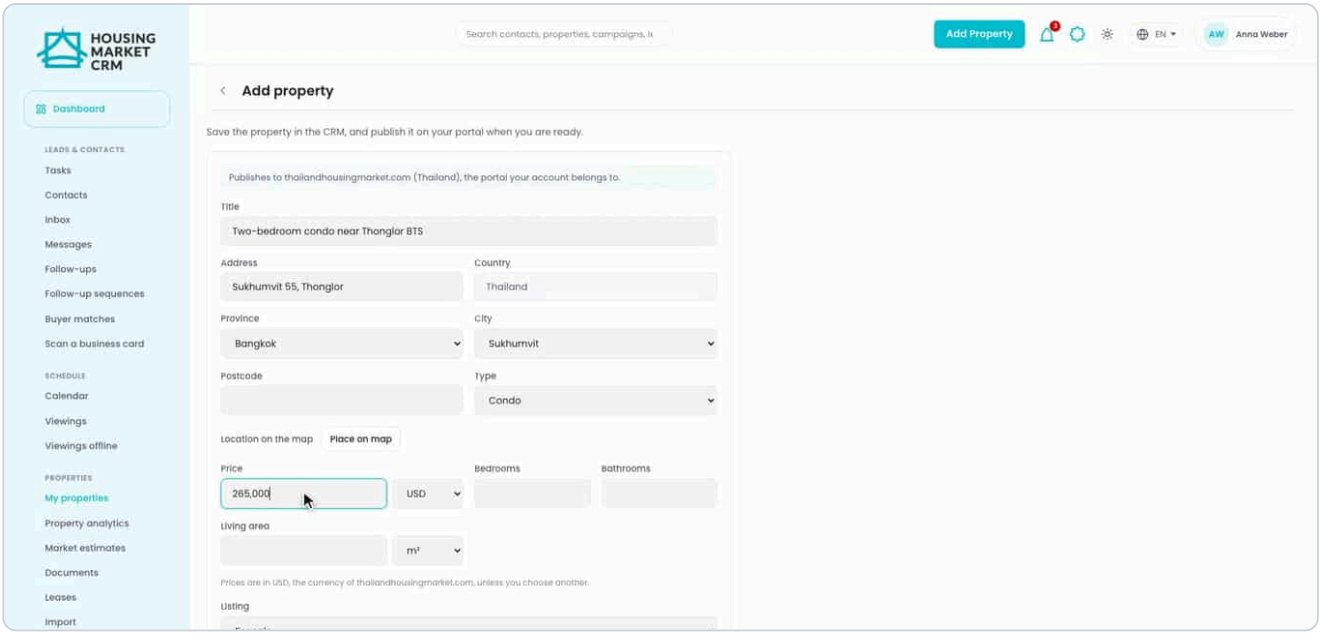
الشكل 26.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 حدّد نوع العقار.



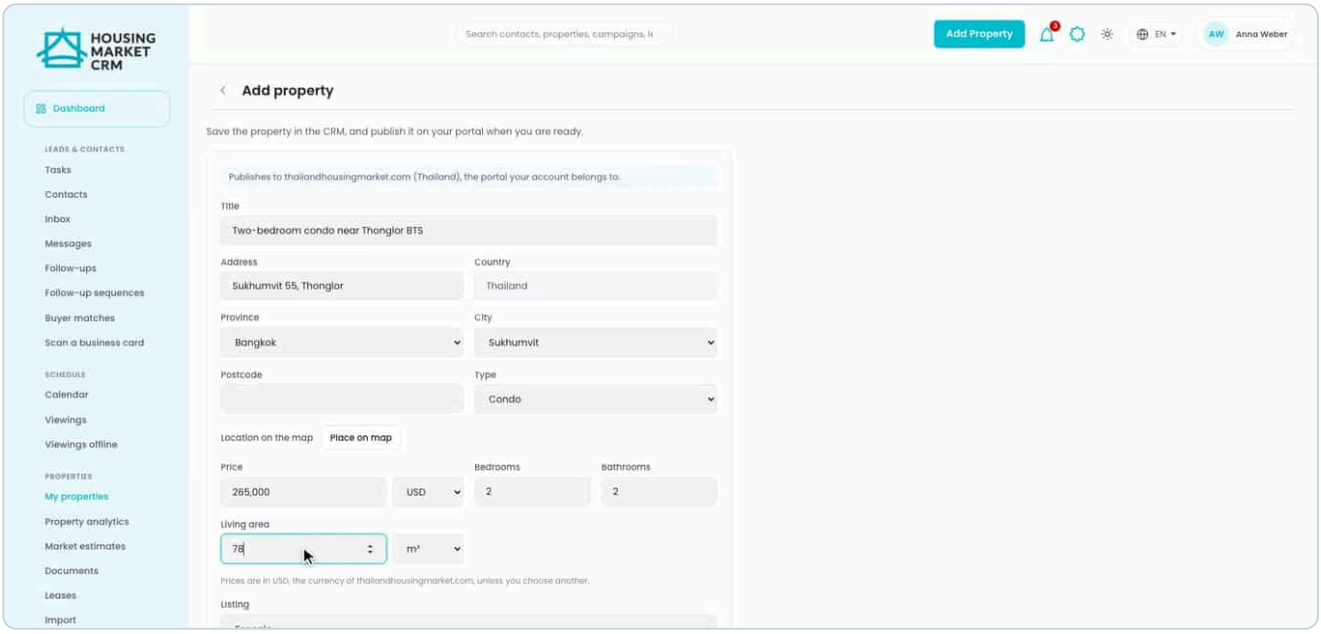
الشكل 26.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 أدخل السعر بالدولار الأمريكي.



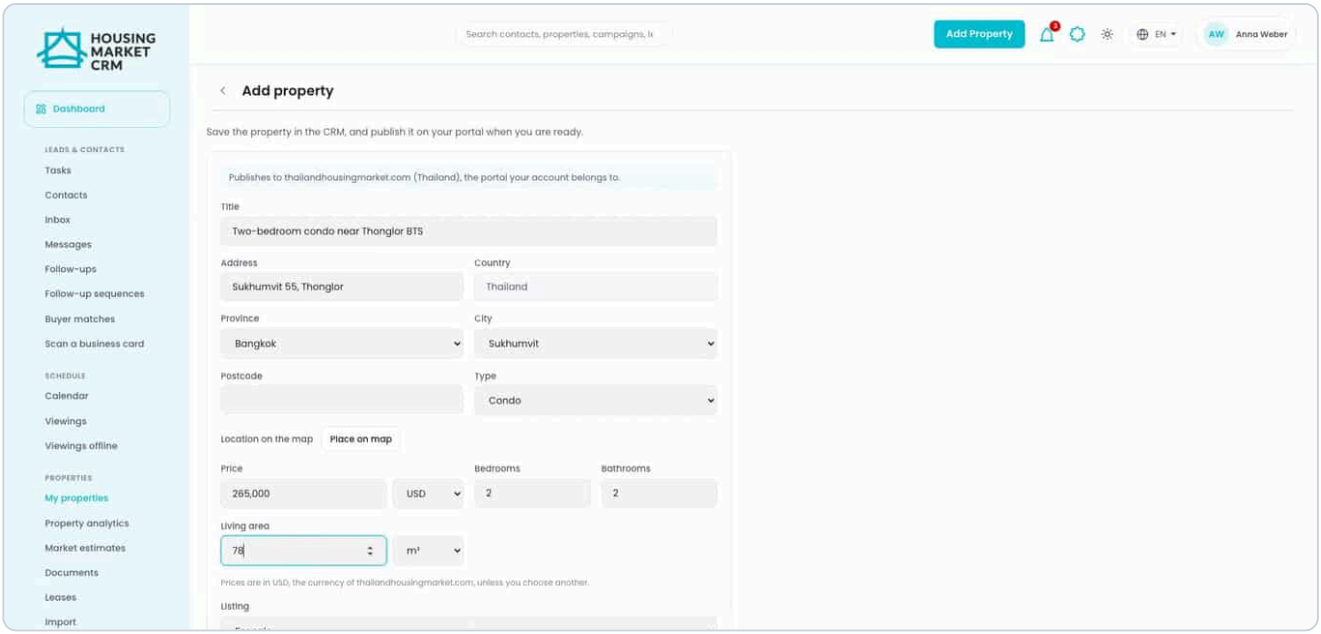
الشكل 26.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 أضف غرف النوم ودورات المياه والمساحة المعيشية.



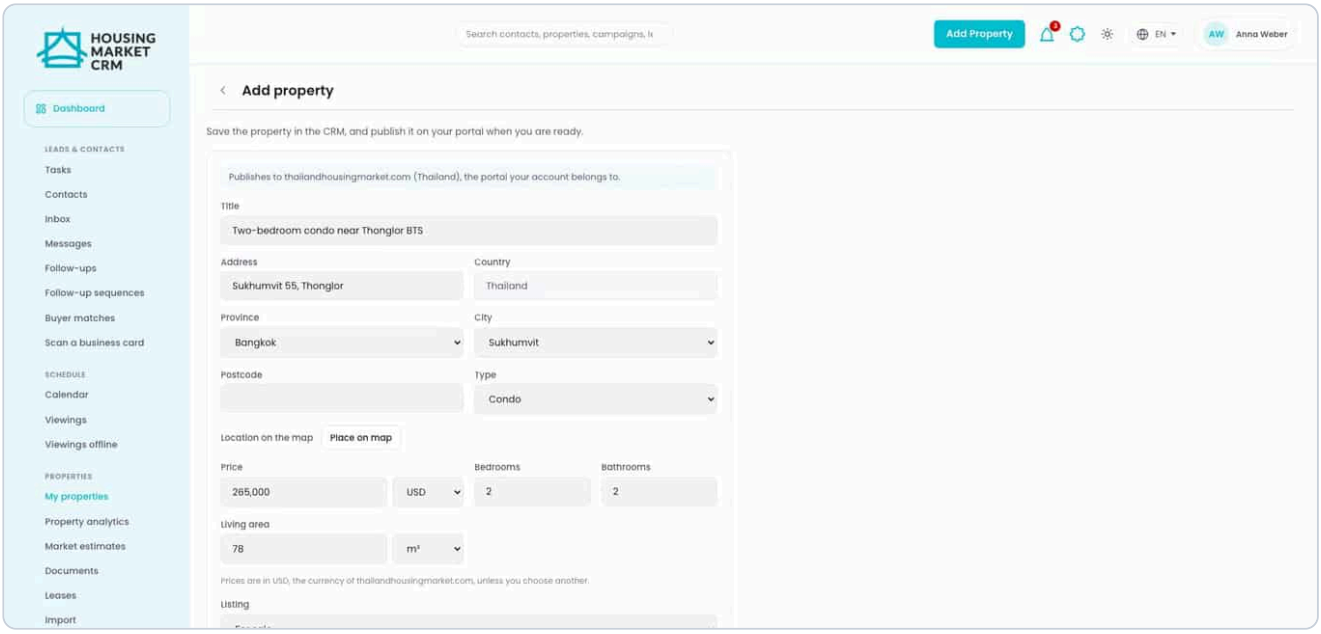
الشكل 26.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 اختر For sale أو To rent.



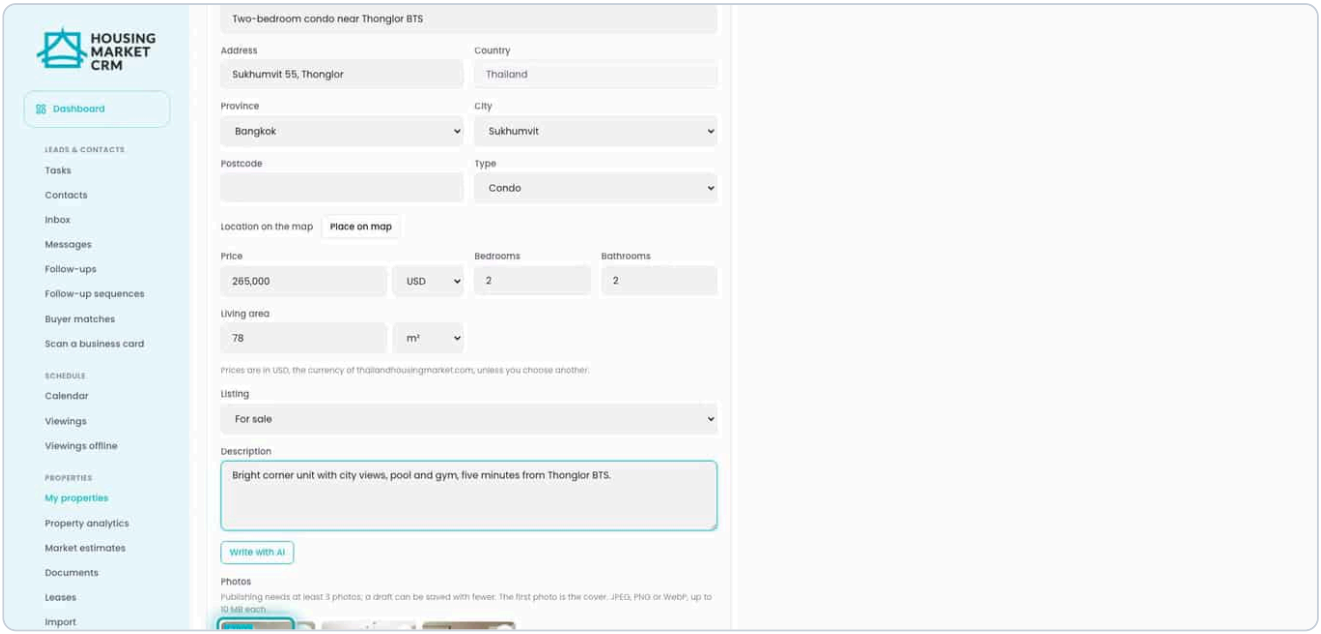
الشكل 26.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 اكتب وصفاً.



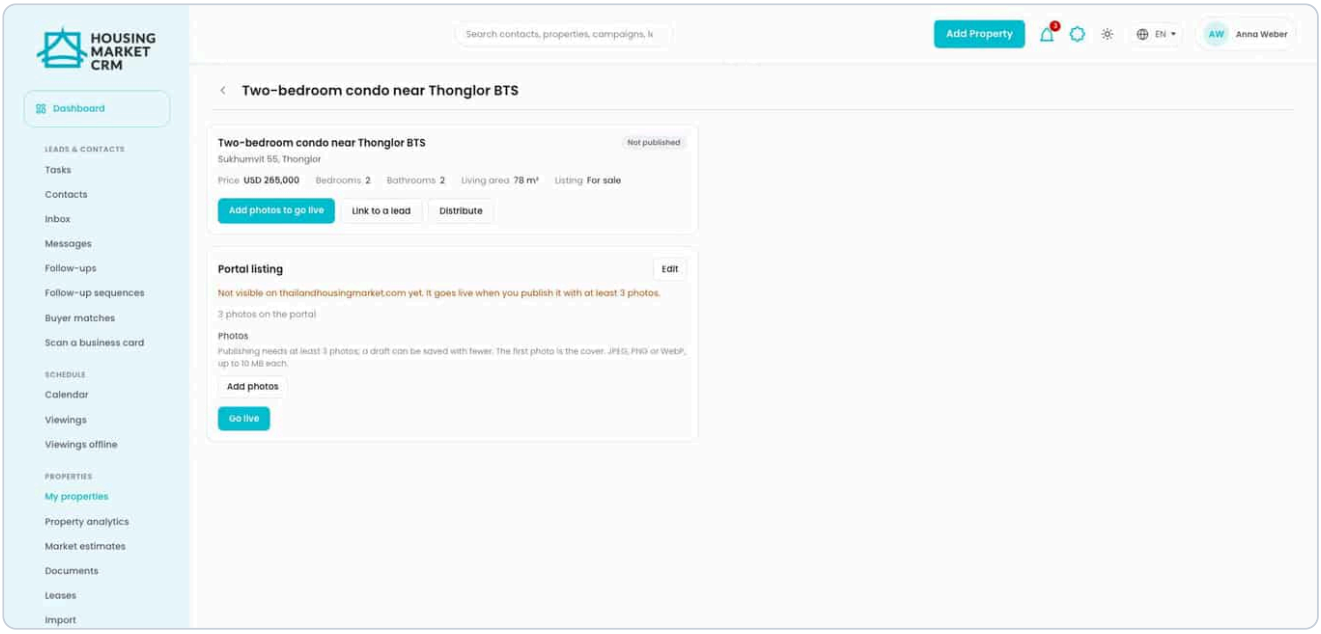
الشكل 26.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

11 أضف صور المنزل.



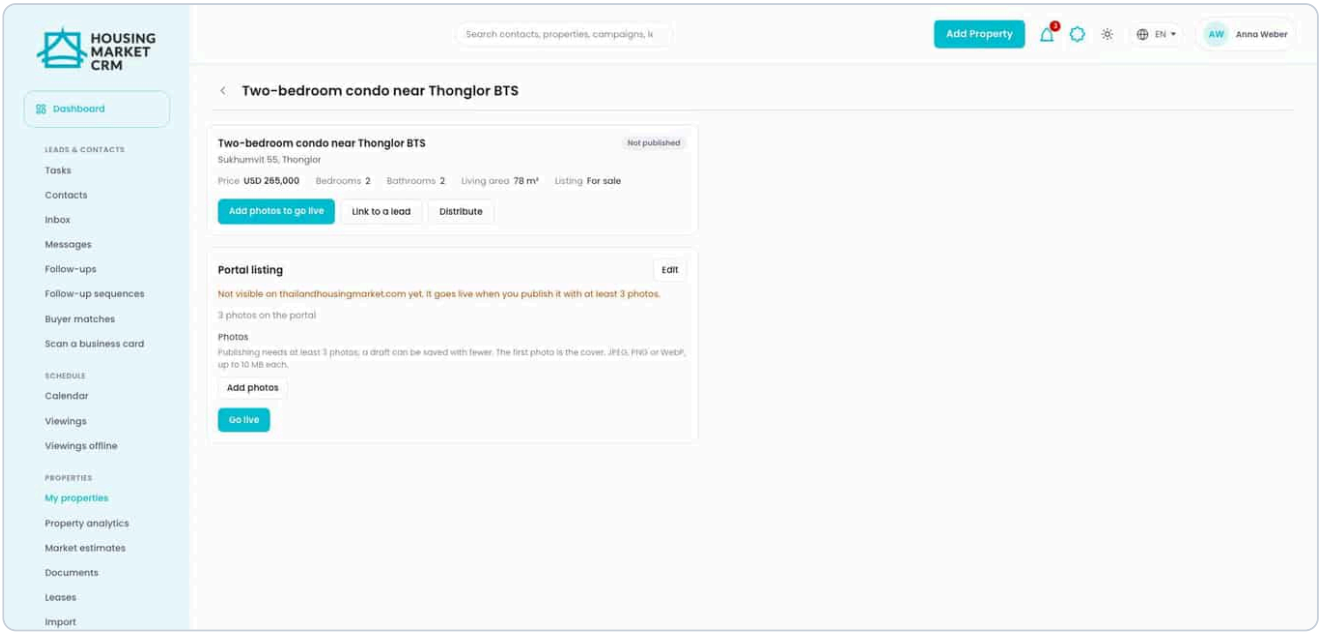
الشكل 26.11 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

12 انقر Save as draft — أو Publish عند الجاهزية.



الشكل 26.12 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

13 حُفظ عقارك في My properties.



الشكل 26.13 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

نصيحة

في Pro، يصوغ زر «الكتابة بالذكاء الاصطناعي» في نموذج العقار مسودة وصف من البيانات التي أدخلتها، بلغة بوابتك. تقرؤها وتعدّلها وتحفظها بنفسك.

مركز المساعدة: كيف يعمل كاتب الإعلانات بالذكاء الاصطناعي؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني إدارة إعلانات عقاراتي؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 الفصل 27

نشر عقار على البوابة

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

يمكنك الاحتفاظ بعقار في النظام مع أي خطة، ونشره في Pro على بوابة الدولة التي يقع فيها. وبعد أن يصبح منشورًا، يغيّر تعديل بياناته الأساسية في النظام إعلان البوابة أيضًا، والعقار الذي تنحّيه جانبًا يُؤرشف ولا يُحذف.

يمكن أن يبقى العقار في النظام وحده — لبائع وقّعت معه ولم تُطلق عقاره بعد، أو لشيء لست مستعدًا للإعلان عنه. ويظل خاصًا إلى أن تقرر غير ذلك، وهذا مقصود: فلو كان النشر هو الوضع الافتراضي لظهر عنوان البائع على سوق عامة لمجرد إرسال نموذج.

في Pro يمكنك نشره، فيذهب إلى بوابة الدولة التي يقع فيها العقار لا الدولة التي تكون فيها أنت، فيصل منزل في إسبانيا إلى المنصة الإسبانية. ويدخل قائمة الموافقة المعتادة في تلك البوابة مثل أي إعلان آخر.

بعد أن يصبح العقار الذي نشرته من النظام منشورًا، يغيّر تعديله في النظام إعلان البوابة أيضًا: العنوان والوصف والعنوان البريدي والسعر وغرف النوم والحمّامات والمساحة ونوع الإعلان. أما تغيير موقعه أو نوع العقار أو العلامة على الخريطة أو الصور فيُرفض ما دام منشورًا، بدلًا من أن يُحفظ في النظام وحده. والإعلانات التي أنشأتها على البوابة نفسها، أو التي تأتي من موجز عقارات، تظهر في النظام للقراءة فقط — راجع «هل أرى إعلاناتي على البوابة داخل CRM؟».

كل رابط إعلان يعرضه النظام يفتح ذلك الإعلان على بوابة دولته، أيًّا كانت الدولة التي تكون فيها.

لإضافة عقار، اختر «إضافة عقار» واملأ النموذج؛ ويمكنك حفظه كمسودة ونشره لاحقًا. راجع «كيف أضيف عقارًا في النظام؟».

تنحية عقار جانبًا

لا يوجد حذف. فالعقار الذي انتهيت منه يُؤرشف: يغادر «عقاراتي» إلى عرض «المؤرشفة»، ويحتفظ بعنوانه وسعره وصوره وتاريخه وروابطه بالعملاء المحتملين والصفقات والمهام التي مرّت به. و«استعادة» تعيده. ولا حدّ زمني لذلك ولا شيء ينتظر ليمحوه — فالأرشيف هنا مكان تضع فيه الأشياء، لا محطة في الطريق إلى الحذف.

وما دام العقار مؤرشفًا لا يمكنك تعديله ولا نشره ولا إطلاقه؛ استعده أولًا. والأرشفة تجري داخل النظام وحده. فالعقار المنشور على بوابة يبقى منشورًا عليها كما هو تمامًا، فإذا كان ما تريده هو سحب الإعلان، فاسحبه من البوابة.

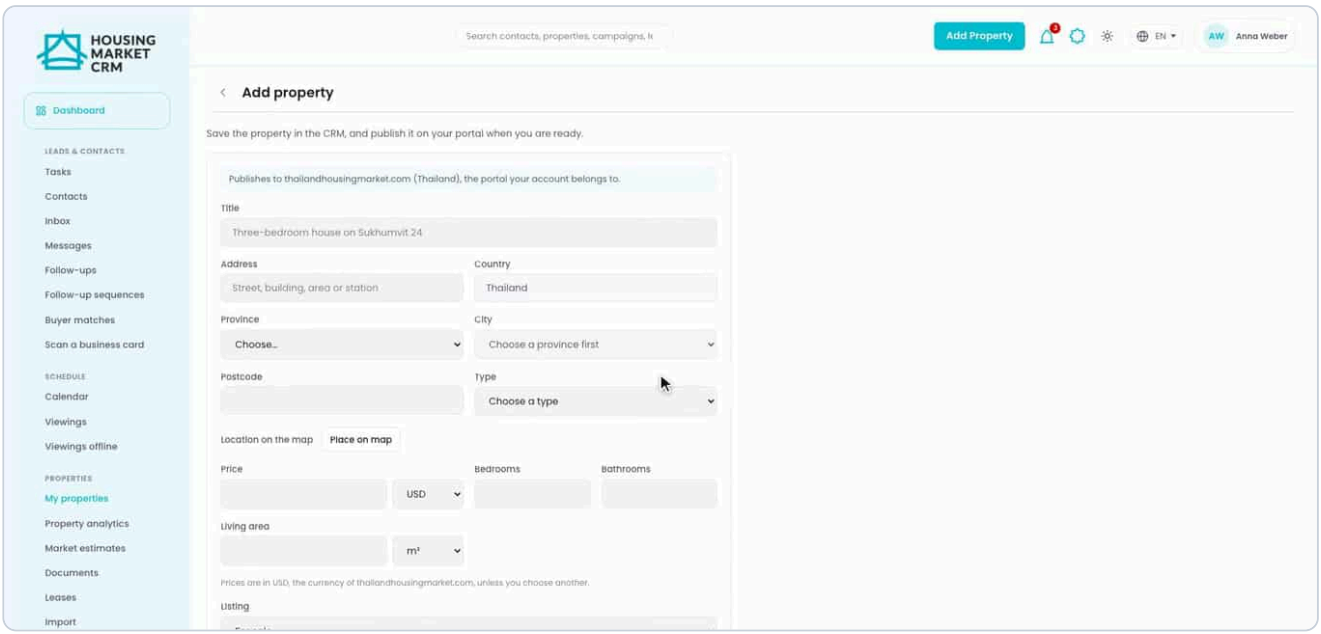
نقل محفظة كاملة

نقل محفظة كاملة من ملف CSV أو ملف موجز XML مجاني في كل خطة، بما فيها الخطة المجانية: اختر «استيراد من ملف» في «عقاراتي»، حتى 5,000 صف لكل ملف. يصل كل عقار مستورد كمسودة، ولا يُنشر شيء حتى تنشره بنفسك. راجع «كيف أستورد العقارات من ملف؟».

من مركز المساعدة: **هل يمكنني إدارة إعلانات عقاراتي؟**

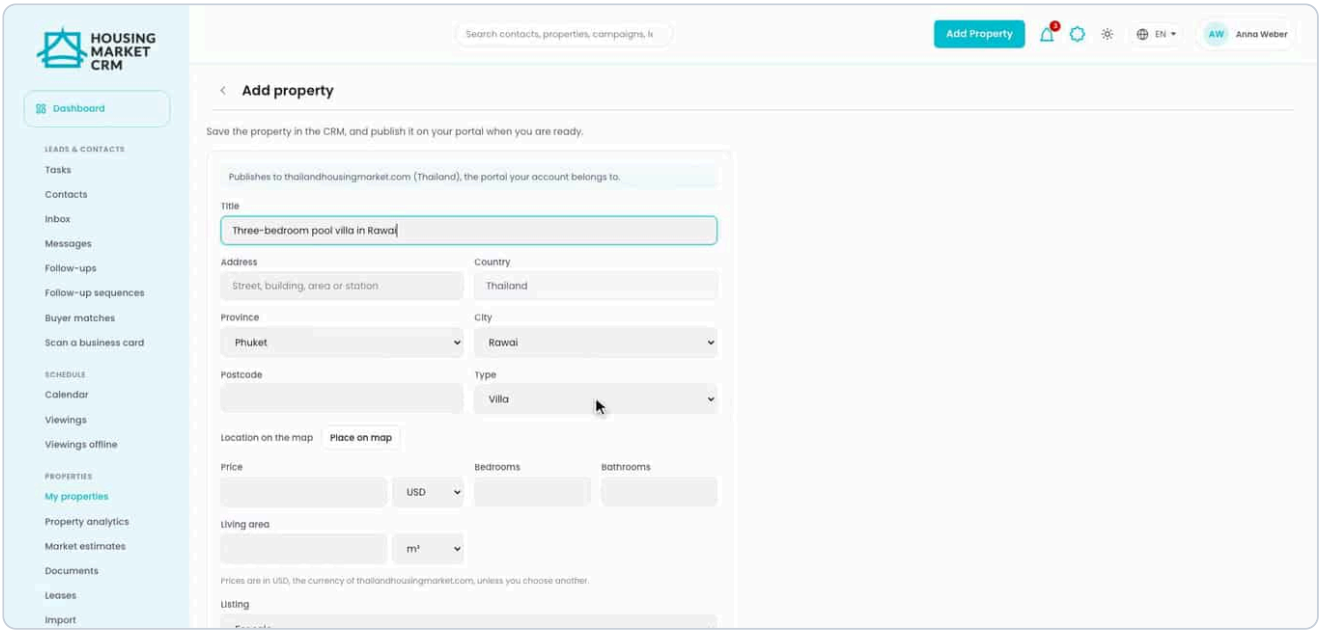
خطوة بخطوة

1 افتح Add property — أو مسودة من My properties.



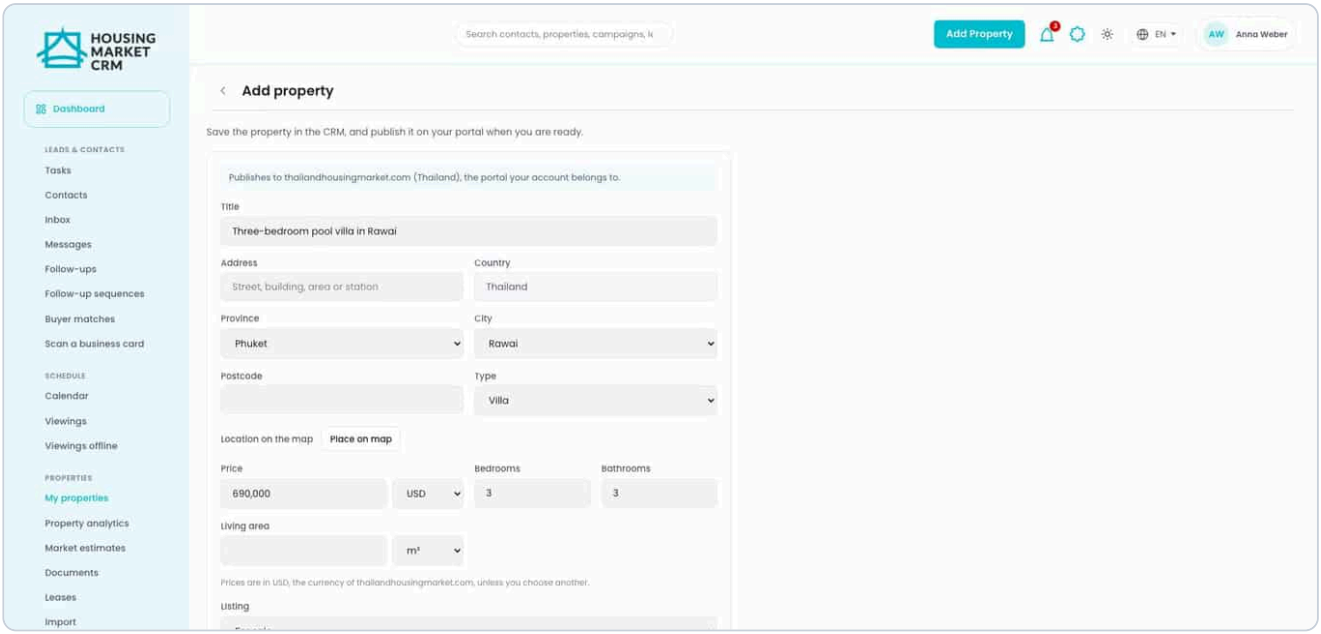
الشكل 27.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 تحقّق من العنوان والتفاصيل.



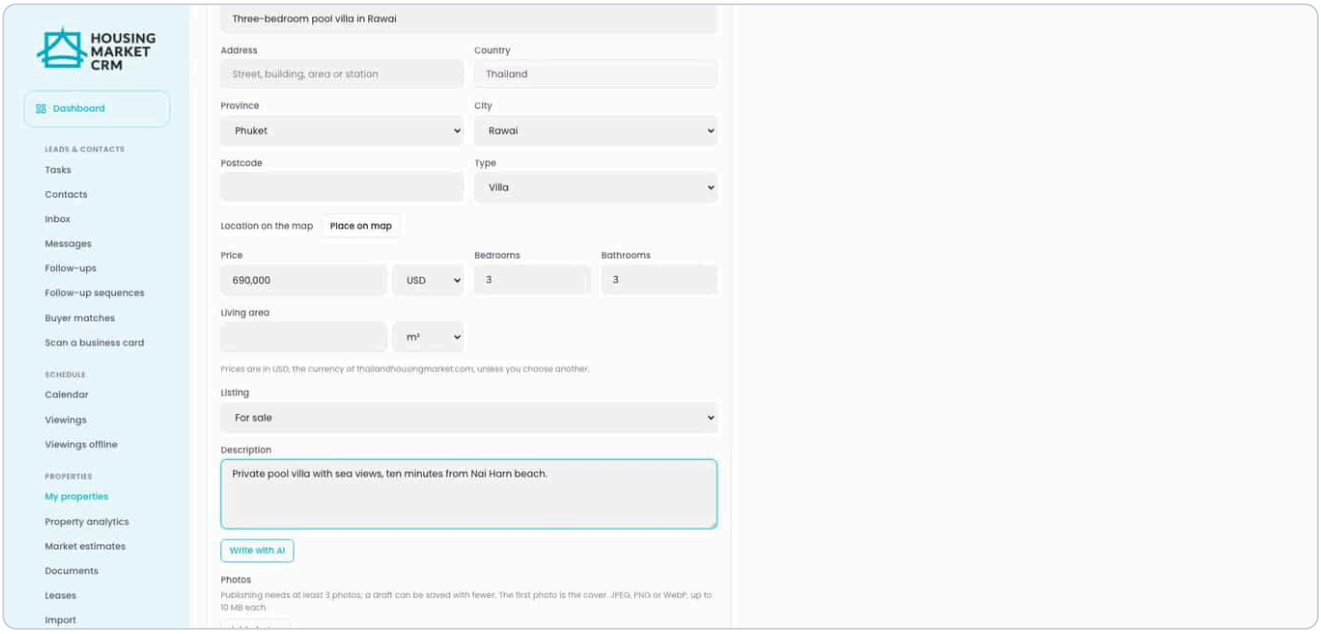
الشكل 27.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 أكّد السعر بالدولار الأمريكي.



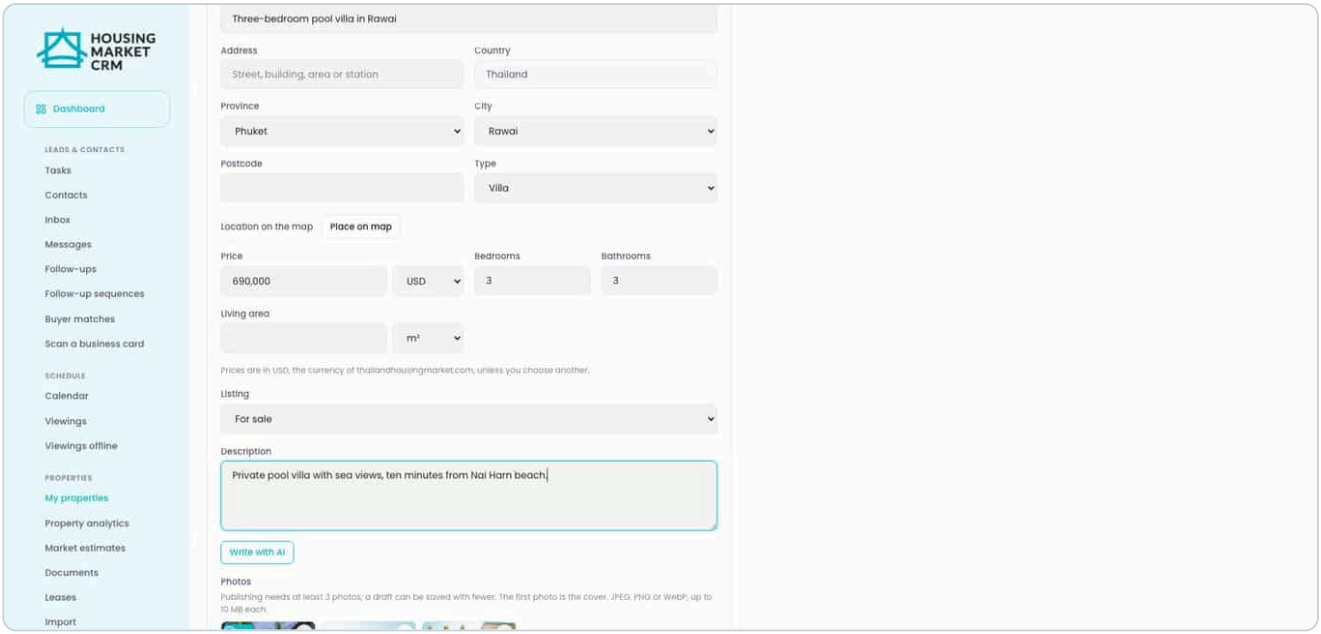
الشكل 27.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 يحتاج النشر إلى ثلاث صور على الأقل.



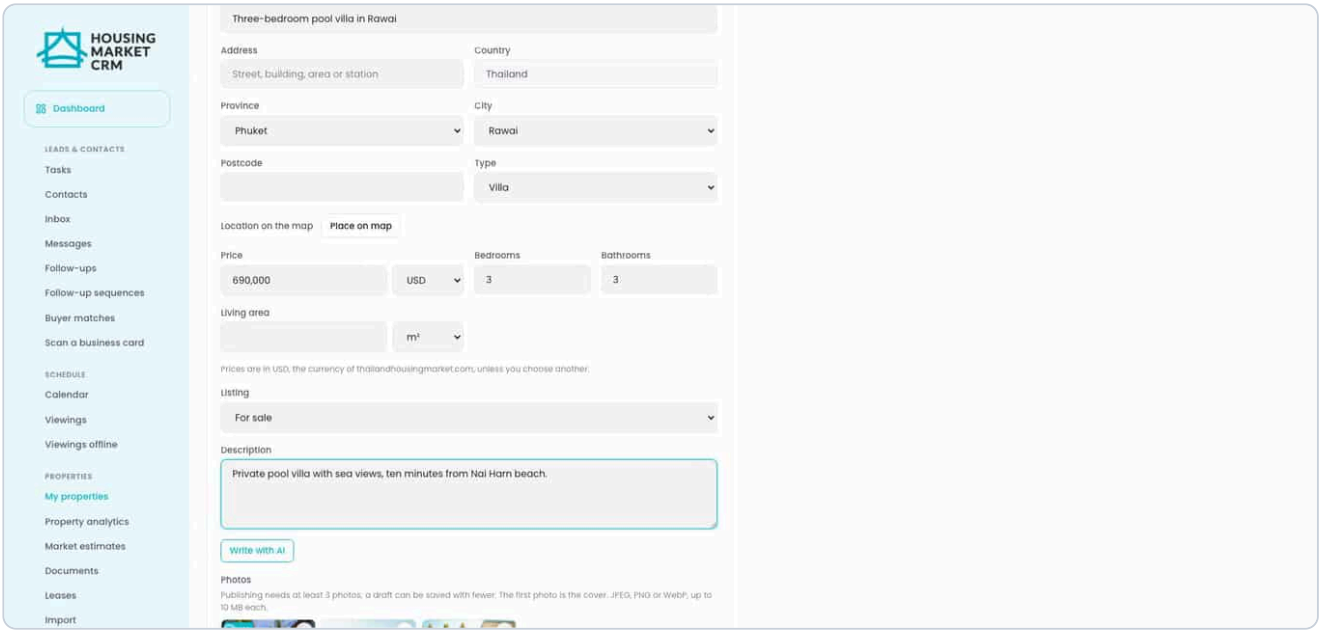
الشكل 27.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 انقر Add photos واخترها.



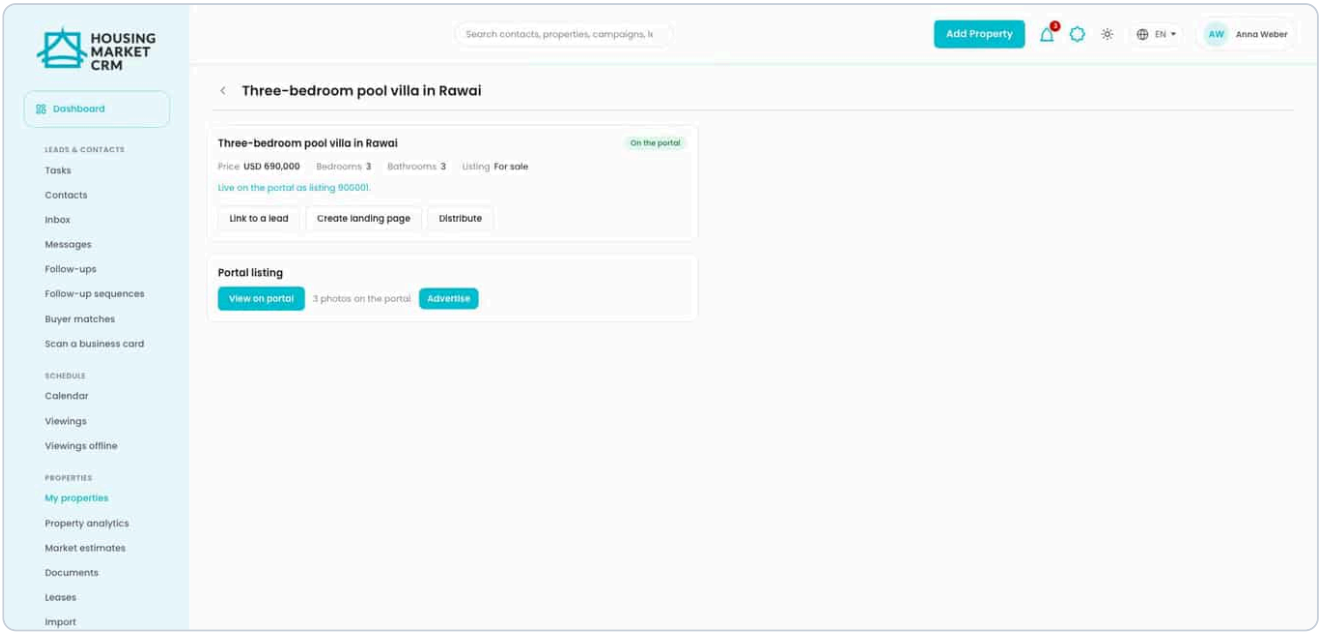
الشكل 27.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 الصورة الأولى تصبح صورة الغلاف.



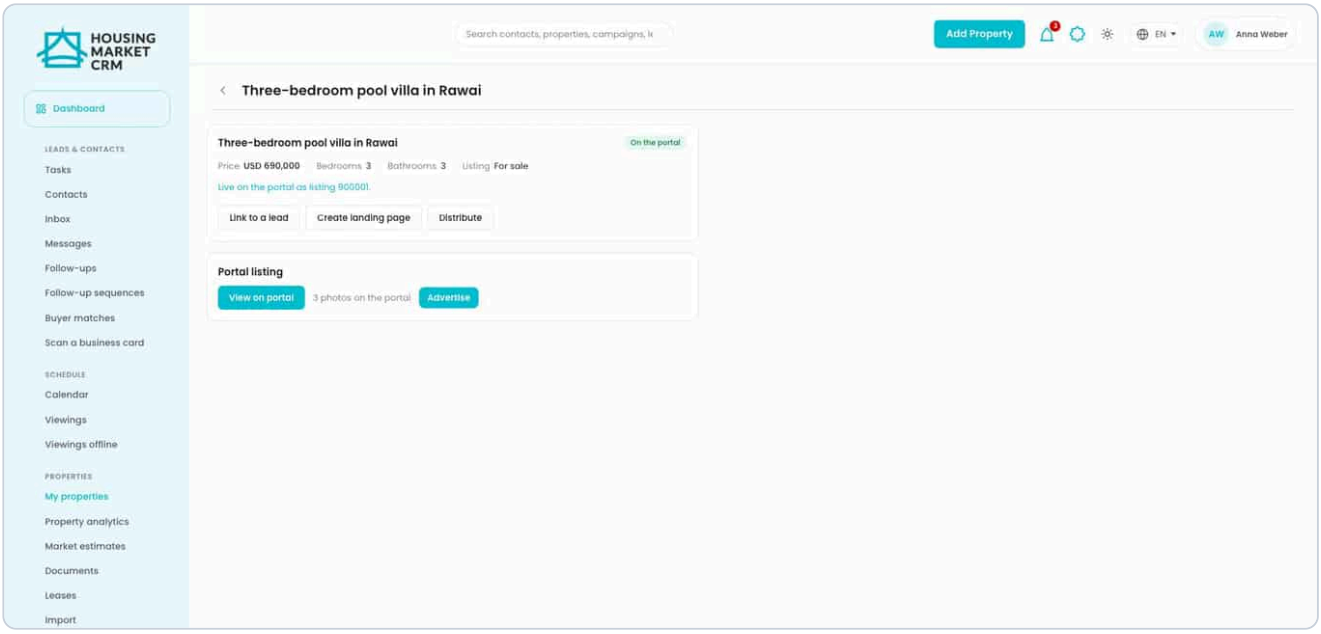
الشكل 27.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 انقر Publish.



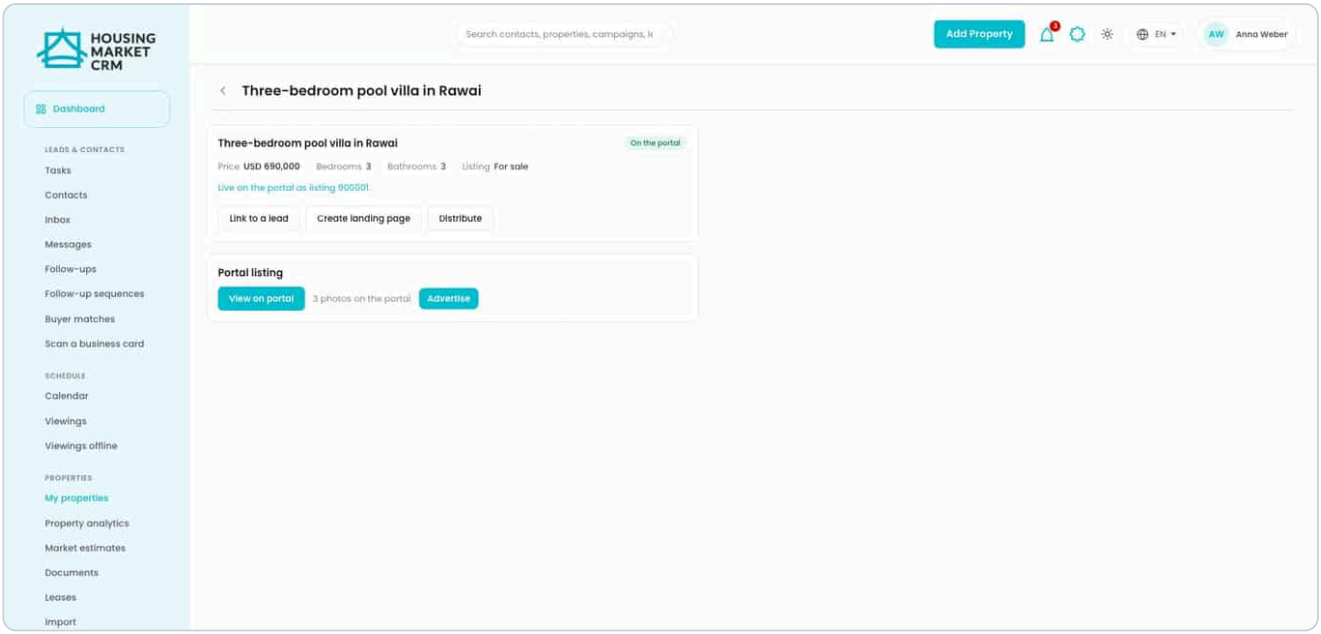
الشكل 27.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 العقار الآن على بوابة Housing Market الخاصة بك.



الشكل 27.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 الاستفسارات الواردة منه تصل هنا كعملاء محتملين.



الشكل 27.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

هو ليس متكاملًا مع البوابات — بل جزء منها. حساب واحد، وقاعدة بيانات واحدة، واستفسارات لا تحتاج أبدًا إلى عبور أي حدود.

مركز المساعدة: هل النظام متكامل مع Housing Market Group؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أضيف عقارًا في النظام؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-add-a-property

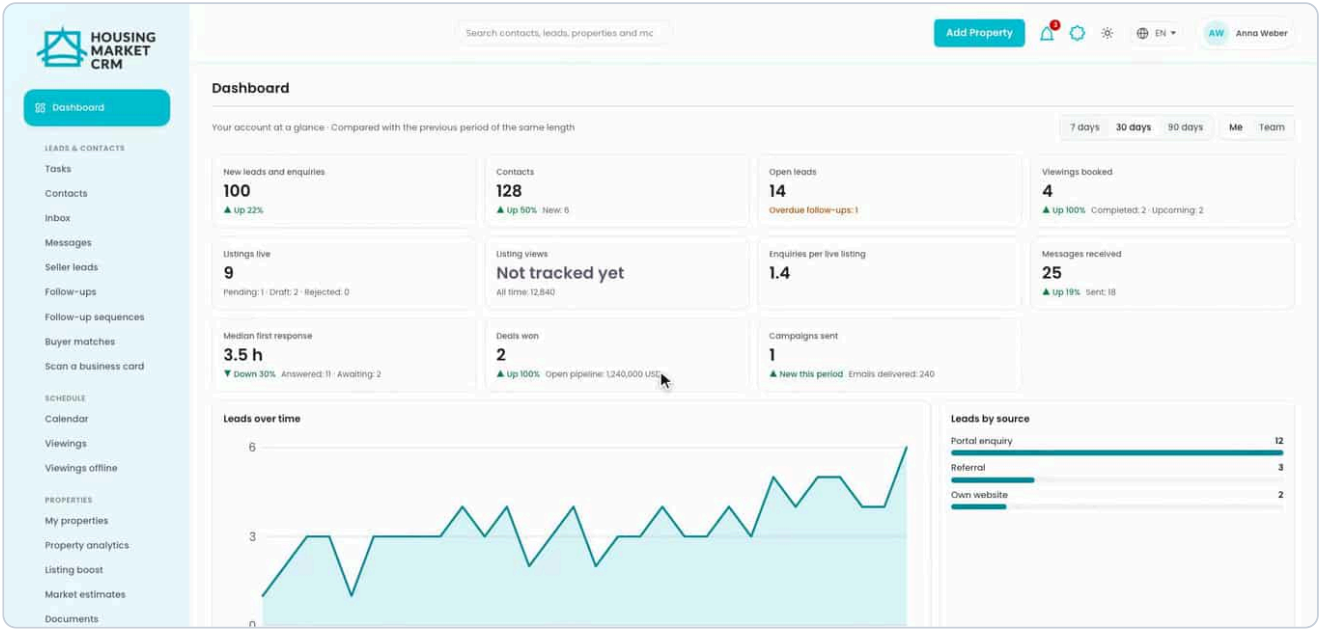
28 الفصل 28

إعلاناتك على البوابة

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

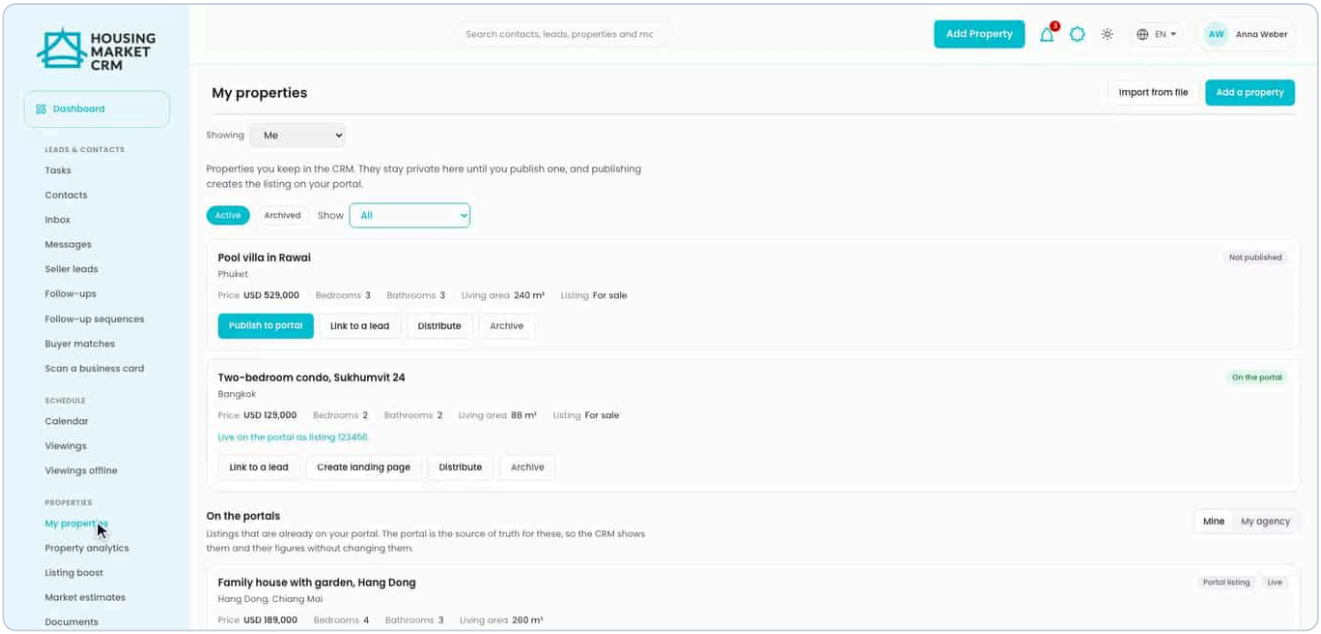
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



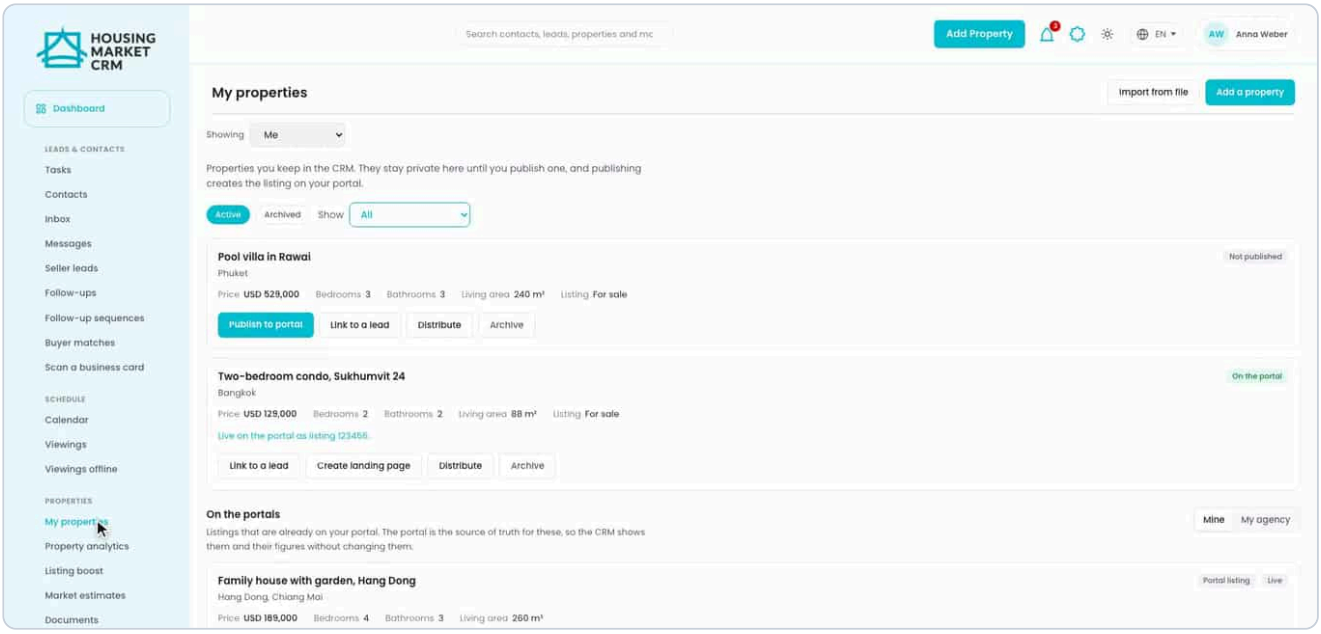
الشكل 28.1 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

2 انقر على My properties في القائمة اليسرى.



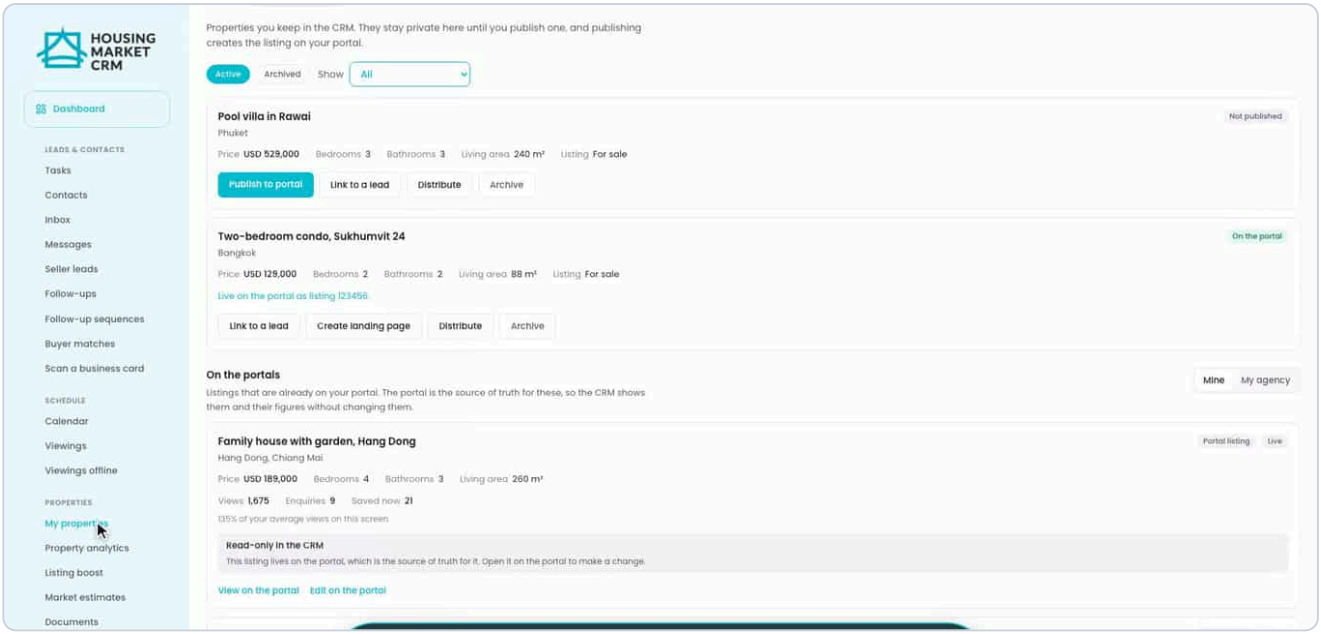
الشكل 28.2 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

3 في الأعلى: العقارات التي تديرها في الـ CRM.



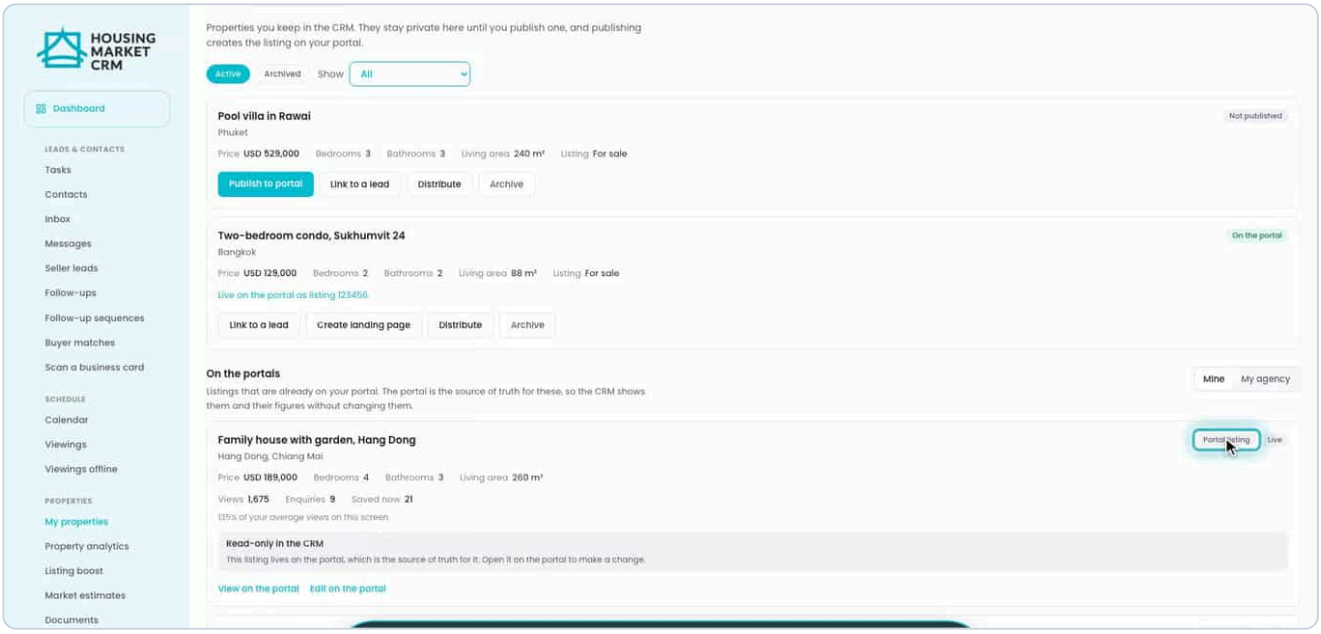
الشكل 28.3 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

4 وأسفلها: عقاراتك المنشورة على البوابة.



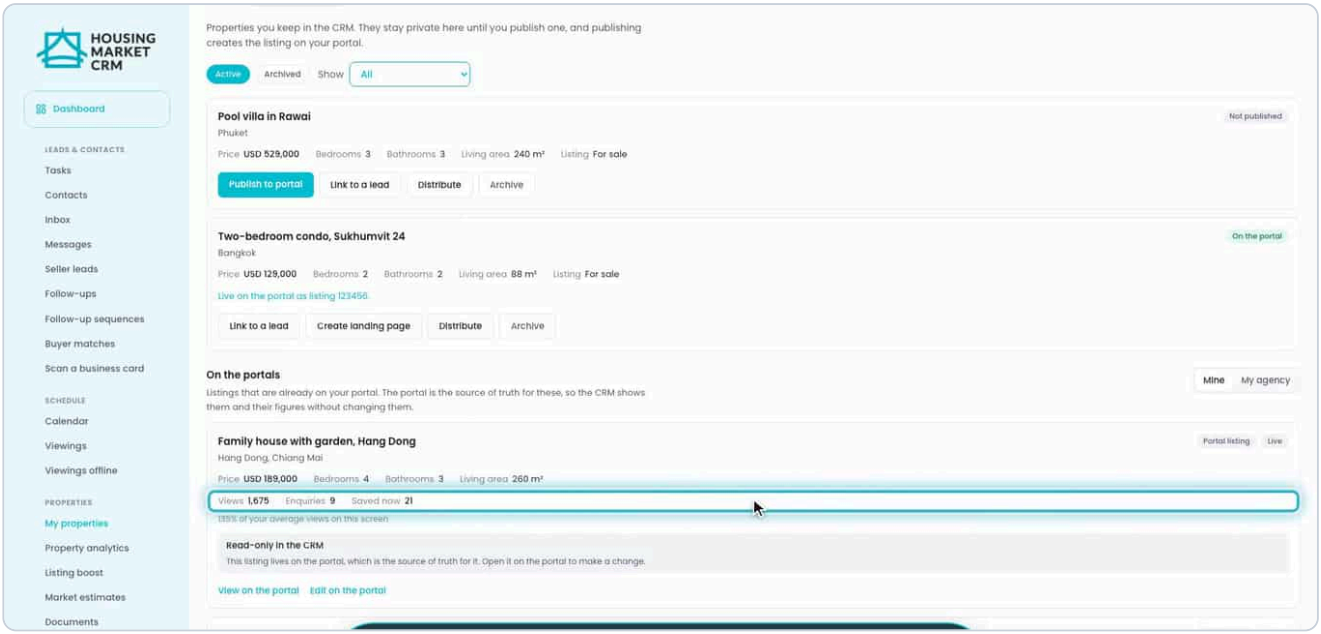
الشكل 28.4 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

5 كل عقار موسوم «عقار من البوابة» مع حالته هناك.



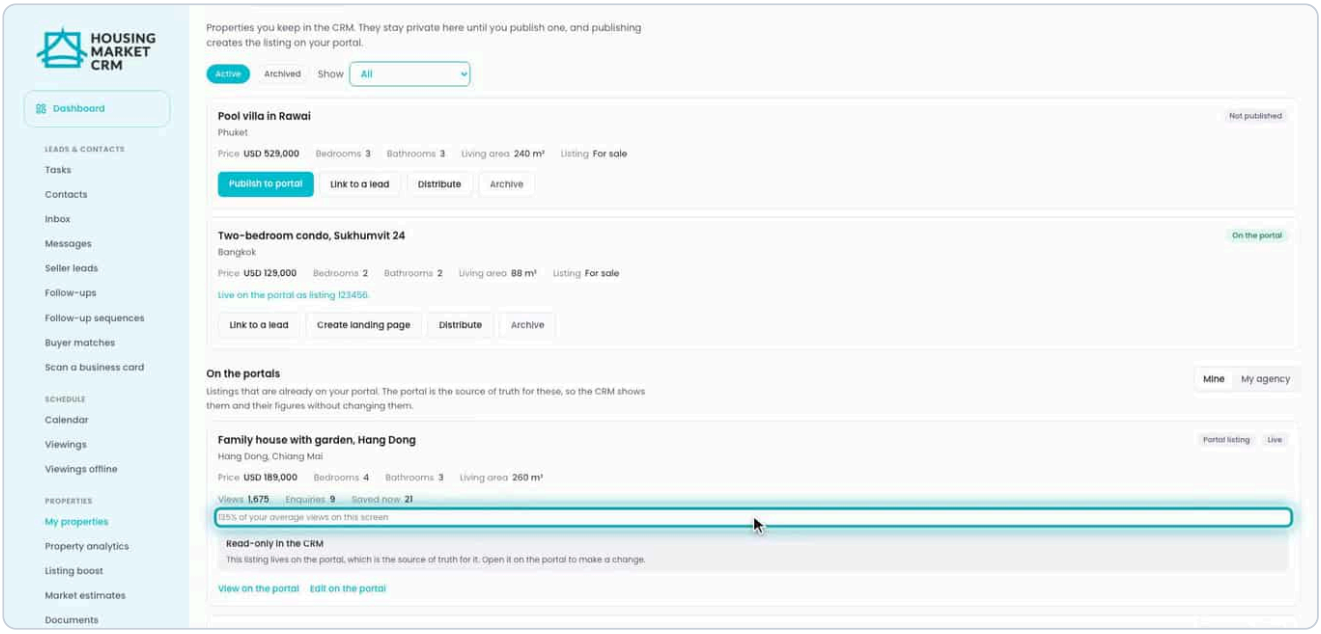
الشكل 28.5 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

6 مرات المشاهدة والاستفسارات وعدد من حفظوه الآن.



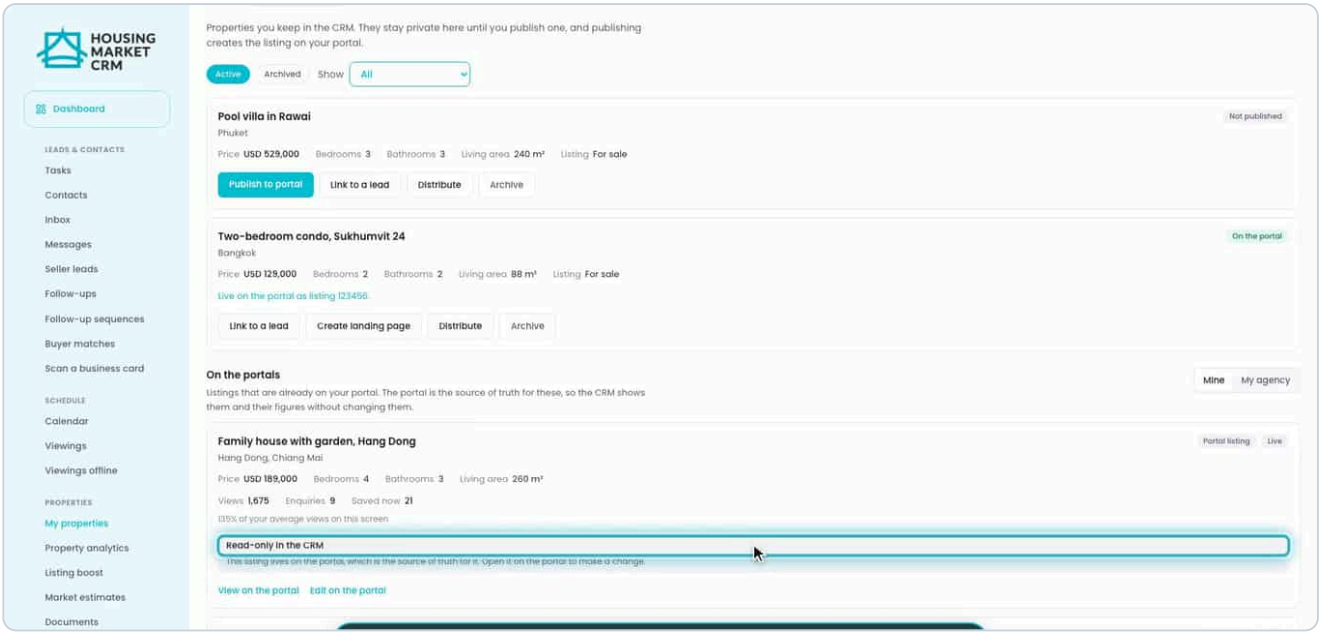
الشكل 28.6 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

7 بالمقارنة مع متوسط العقارات المعروضة على الشاشة.



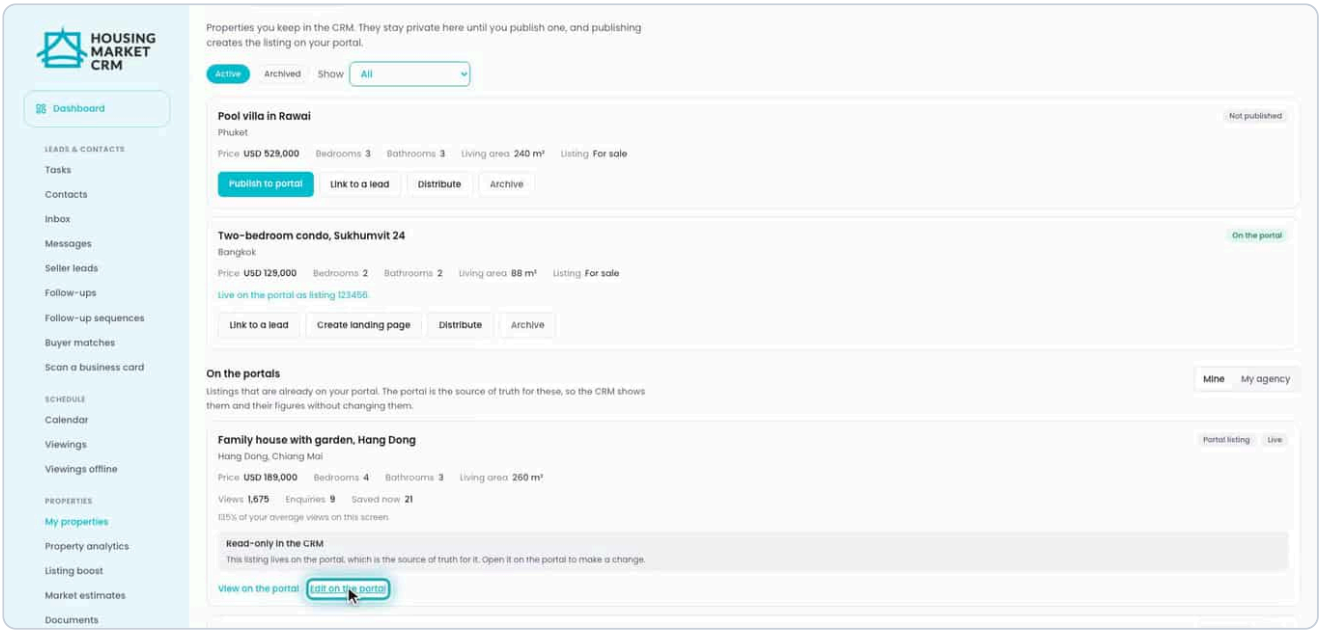
الشكل 28.7 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

8 البوابة هي المصدر الموثوق، لذا فهي للقراءة فقط هنا.



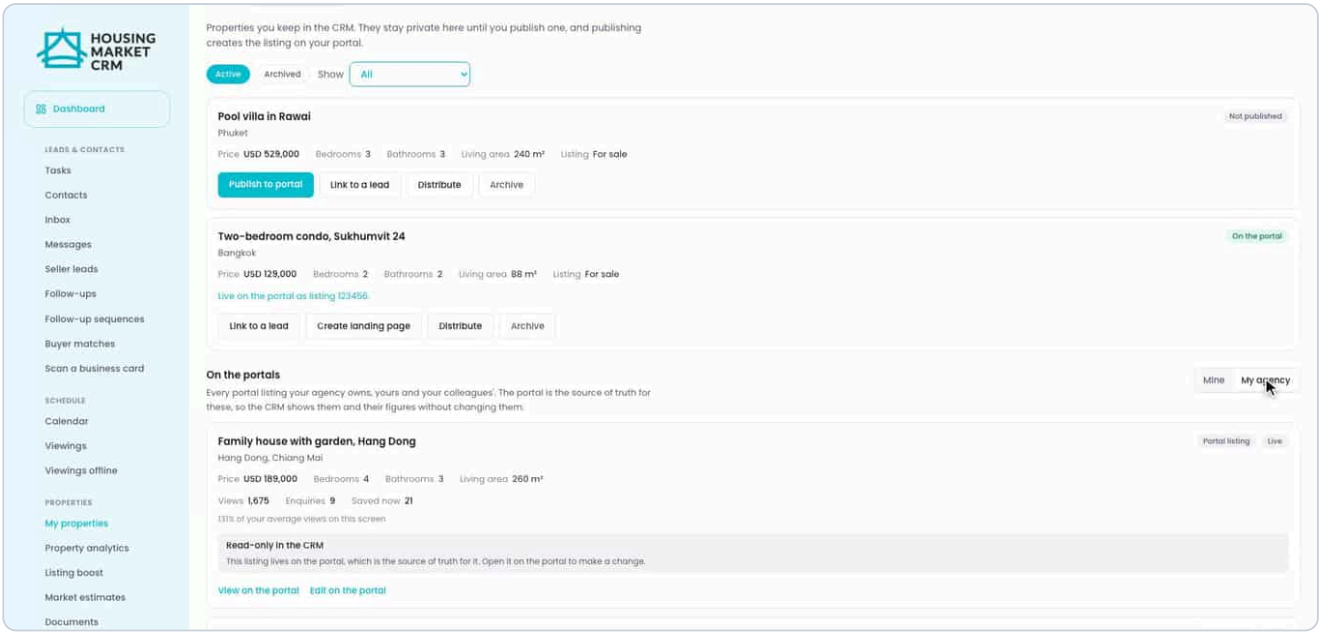
الشكل 28.8 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

9 لتعديل أحدها، استخدم «التعديل على البوابة».



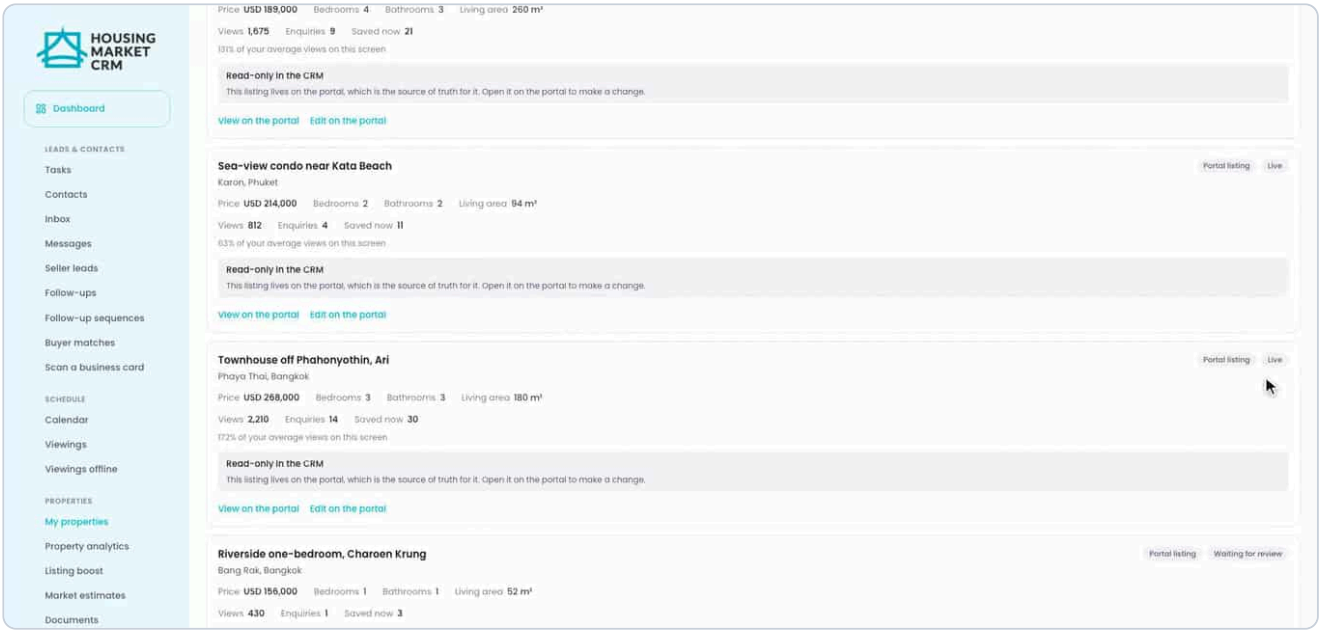
الشكل 28.9 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

10 اضغط «وكالتي» لعرض المكتب بالكامل.



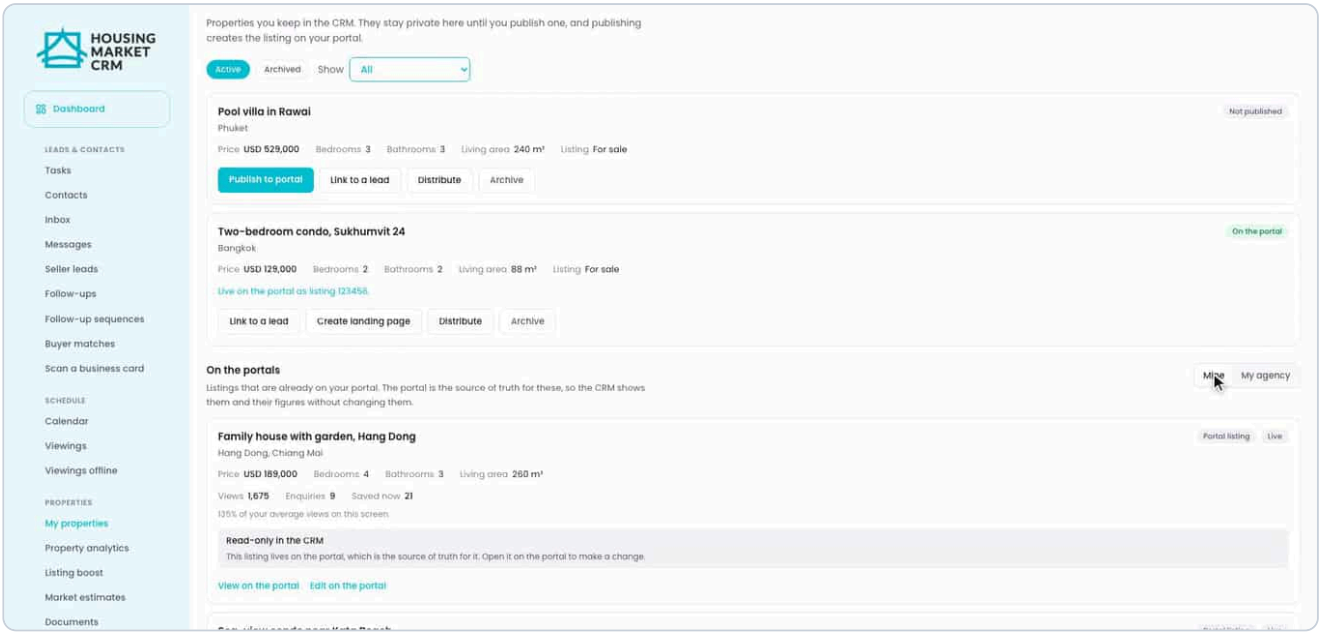
الشكل 28.10 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

11 عقارات زملائك على البوابة، مع أرقامها أيضًا.



الشكل 28.11 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

12 اضغط «الخاصة بي» للعودة إلى عقاراتك.



الشكل 28.12 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل النظام متكامل مع Housing Market Group؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
هل يمكنني إدارة إعلانات عقاراتي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-manage-my-property-listings
من أين يأتي مشاهدو إعلاني؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 الفصل 29

أرشفة عقار واستعادته

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

تُؤرشَف. يخرج السجل من قوائمك ويبقى في قاعدة البيانات، والأرشيف مكان تضع فيه الأشياء لا مرحلة على طريق الحذف. وما تزال قائمة قصيرة من السجلات الأصغر تُحذف نهائيًا، وهذا الجواب يسمّيها.

لا شيء تحذفه في النظام يُمحى. الحذف يؤرشف السجل: فيخرج من القوائم التي تعمل منها ويبقى في قاعدة البيانات، مع تاريخ أرشفته ومَن أرشفه. والأرشيف مكان تضع فيه الأشياء، لا مرحلة على طريق الحذف — فلا مؤقّت هناك ولا شيء ينتظر ليمحوه.

ما الذي يُؤرشَف

- جهة اتصال. تخرج من «جهات الاتصال» وتحتفظ بكل ما عليها: متابعاتها وتعليقاتها ونشاطها وملفاتها والعقارات الموسومة بها وأرقام هواتفها وعناوينها ورسائلها ومحادثاتها، والعملاء المحتملون ومواعيد التقويم التي تبقى بعدها.
- جهة الاتصال التي لا تُبقيها في الدمج. ينتقل كل ما يرتبط بها إلى السجل الباقي ويُؤرشَف السجل نفسه، مع تسمية جهة الاتصال التي ذهب إليها تاريخه.
- عميل محتمل. يخرج من اللوحة ومن القوائم، ويحتفظ بخطه الزمني وتعليقاته وملفاته ومتابعاته. ويتوقف أيضًا التنبيه المتكرر بشأنه ويتوقف حسابه على مَن كان مُسندًا إليه، وهو ما لا يفعله أرشيف يخفيه فقط.
- عقار، ووحدة تديرها لمالك. ولكليهما أرشيفه الخاص منذ وقت أطول من غيرهما.
- صفقة، مع العمولة التي لكل طرف حق فيها.
- مقعد زميل. ينتهي وصوله في اللحظة التي يُؤرشَف فيها، ويُحرَّر المقعد الذي تدفع ثمنه، ويُحفَظ سجل أنه كان يشغله — وبأي رتبة — حتى يبقى سؤال «مَن تولّى هذا العميل المحتمل» قابلًا للإجابة بعد رحيله.

كيف تستعيد سجلًا

لجهات الاتصال والعقارات والصفقات والوحدات المُدارة أرشيفها على الشاشة نفسها: تبويب «المؤرشفة» أو «إظهار المؤرشفة» يعثر على السجل، و«إلغاء الأرشفة» أو «استعادة» يعيده إلى موضعه. والسجل المستعاد يعود كاملًا لا كنسخة عنه.

ويُؤرشَف العملاء المحتملون والمقاعد بالطريقة نفسها، لكن النظام لا يملك بعد عرضًا للمؤرشف من أي منهما، فلا يوجد زرّ تضغطه. السجل موجود في قاعدة البيانات ويمكن للدعم أن يعيده — فاطلب منهم ذلك بدل إعادة إدخال العميل المحتمل، لأن إعادة إدخاله تُفقدك الخط الزمني المحفوظ.

وإعادة زميل هي عملية «إضافة مقعد» المعتادة: فالوكيل الذي كان يشغل مقعدًا يُعاد تنشيطه بدل أن يُمنح مقعدًا ثانيًا، ويسجّل سجل التدقيق إعادة تنشيطه والمكتب الذي كان فيه قبلًا.

ما لا يفعله الحذف

لا يخفّف شرط مَن يحق له الضغط عليه. فالحذف ما زال يتطلب مديرًا يملك صلاحية الحذف، وإزالة مقعد ما زالت تتطلب مسؤولًا، لأن الصلاحية تتعلق بالنتيجة التي يقصدها الوكيل لا بطريقة تنفيذها. ويسجّل سجل تدقيق الحساب الإجراء تحديثًا يذكر الأرشفة، لا حذفًا — فتاريخ دائم يدّعي أن سجلًا قد مُحي وهو على بعد علامة واحدة من العودة إلى الشاشة أسوأ من غياب التاريخ.

وإزالة مقعد لا تغيّر بذاتها شيئًا في فاتورتك. فمالك الحساب وحده يغيّر عدد المقاعد التي يدفع المكتب ثمنها، من «الخطة والفواتير».

ما الذي ما زال يُحذف نهائيًا

هذا هو الجزء الذي يستحق القراءة قبل أن تعتمد على ما سبق. فالسجلات أدناه تُحذف اليوم بدل أن تُؤرشَف، فتعامل مع حذف أي منها كأمر نهائي:

- مستند تحذفه من خزانة المستندات. وأرشفة المستند إجراء منفصل وهو الإجراء الذي ينبغي استخدامه؛ والمستند الموقَّع لا يمكن لأحد حذفه.
- عقد إيجار.
- متابعة، وتسلسل متابعات.
- محطة في صفقة.
- موعد في التقويم.
- قالب رسالة WhatsApp.
- اتصال بخدمة خارجية، وروابط الويب هوك ومفاتيح الـ API على الواجهة البرمجية المفتوحة.
- السجلات التي تقوم عليها مشاركة بوابة العميل — قائمة مختصرة أو إعلان بائع أو ملاحظة رأي.

وليس أي منها شخصًا ولا عقارًا ولا زميلًا، وهنا رسم هذا العمل حدّه. وهي مذكورة هنا بدل أن تُترك جانبًا حتى لا يقرأ أحد «الحذف يؤرشف» على أنه يشمل أكثر مما يشمل.

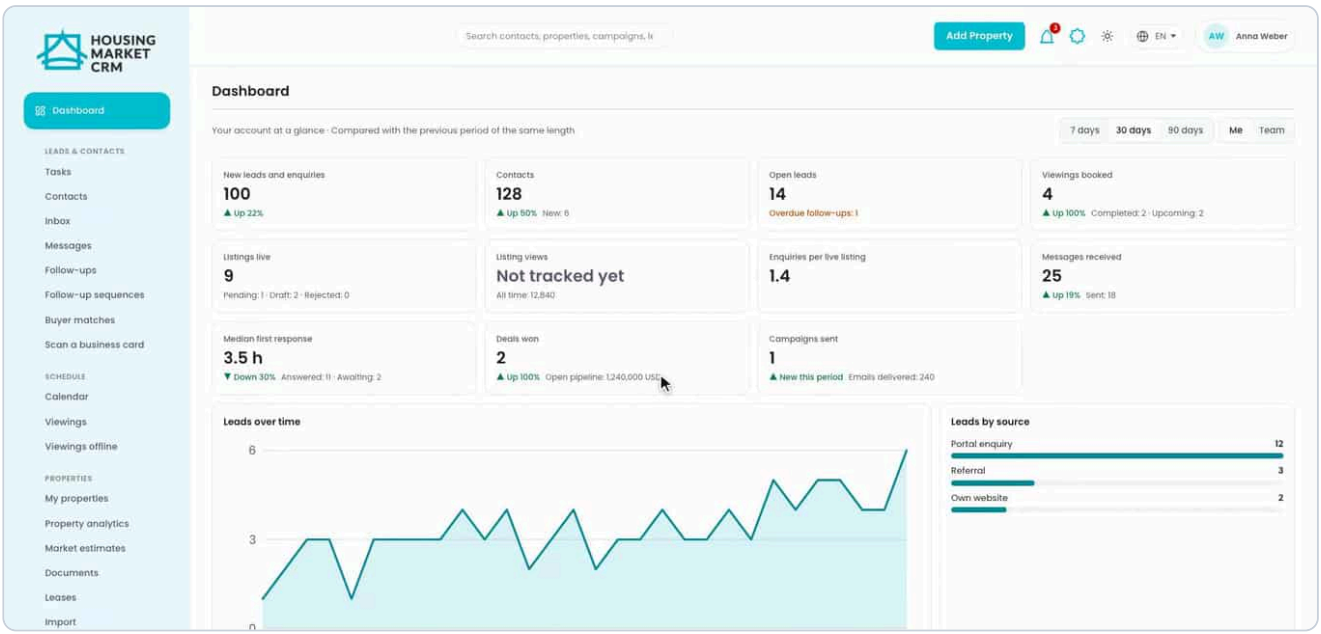
وإلغاء الخطة ليس حذفًا أيضًا

عندما تنتهي خطة مدفوعة يعود الحساب إلى الخطة المجانية ولا يُحذف شيء: فالنظام الأساسي يستمر في العمل، وعملاؤك المحتملون وجهات اتصالك وتاريخك حيث تركتها. راجع «كيف أرقّي خطتي أو أضيف مستخدمين أو ألغي؟».

من مركز المساعدة: **ماذا يحدث عندما أحذف جهة اتصال أو عميلًا محتملًا أو زميلًا؟**

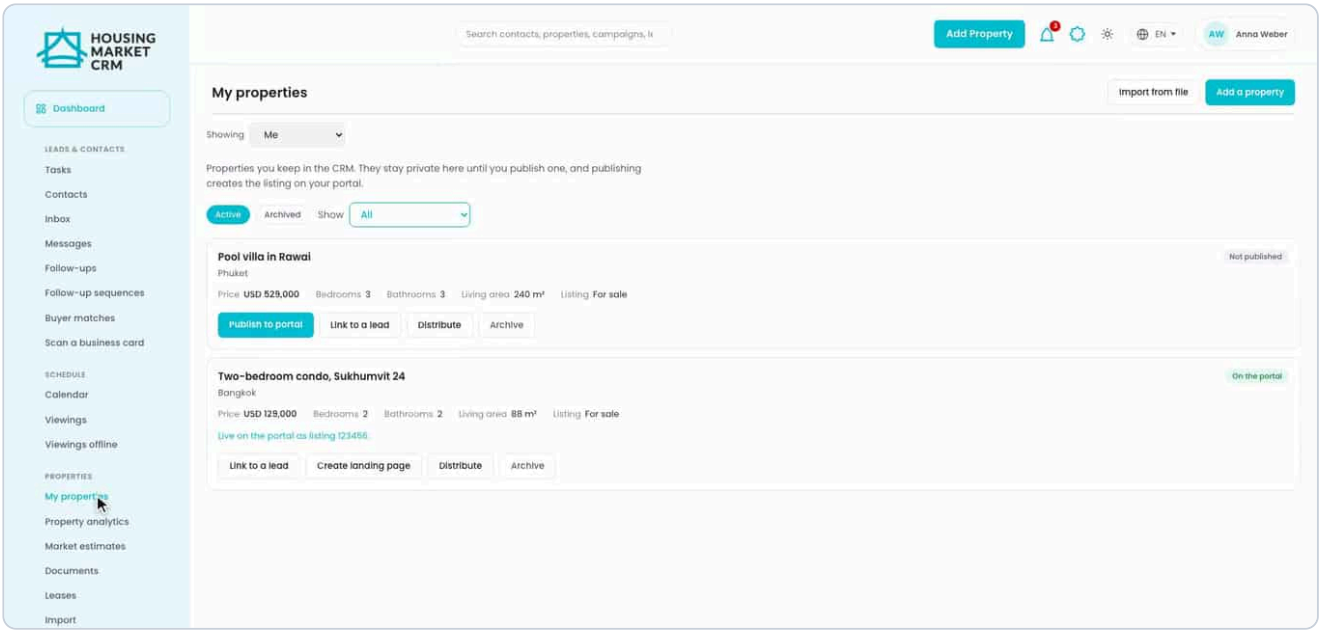
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



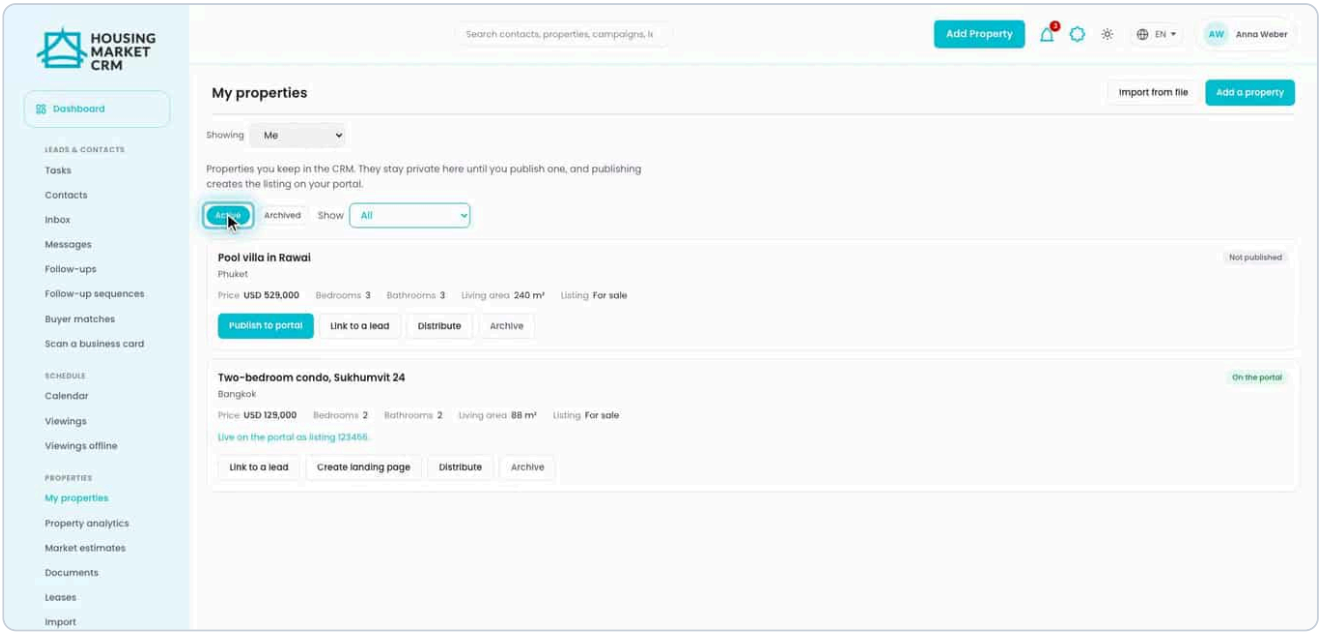
الشكل 29.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 انقر على My properties في القائمة اليسرى.



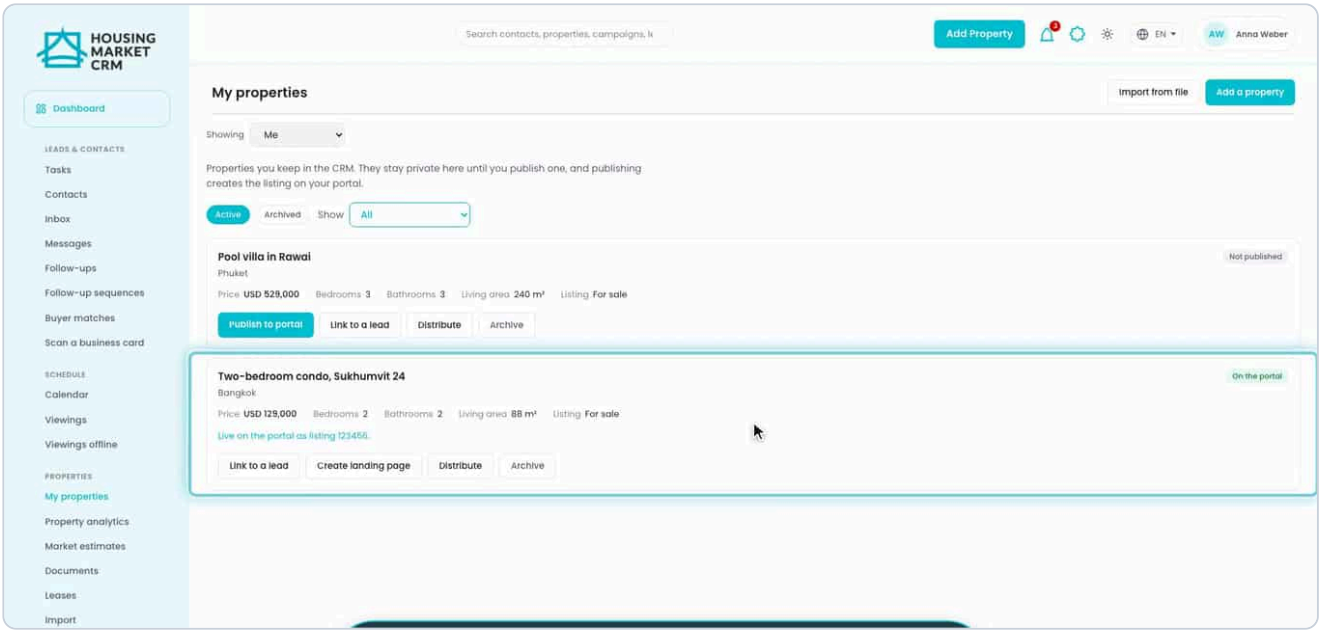
الشكل 29.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 قائمتك فيها تبويبان: Active وArchived.



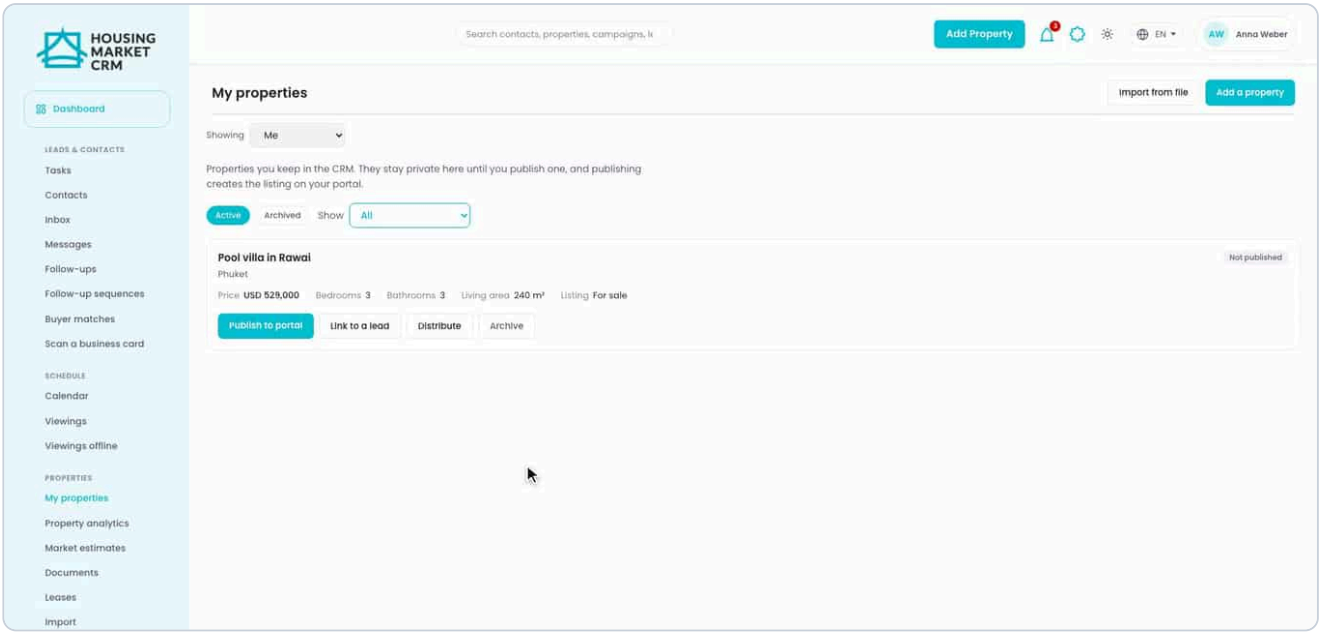
الشكل 29.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 هذه الشقة بيعت، فلا مكان لها في القائمة النشطة.



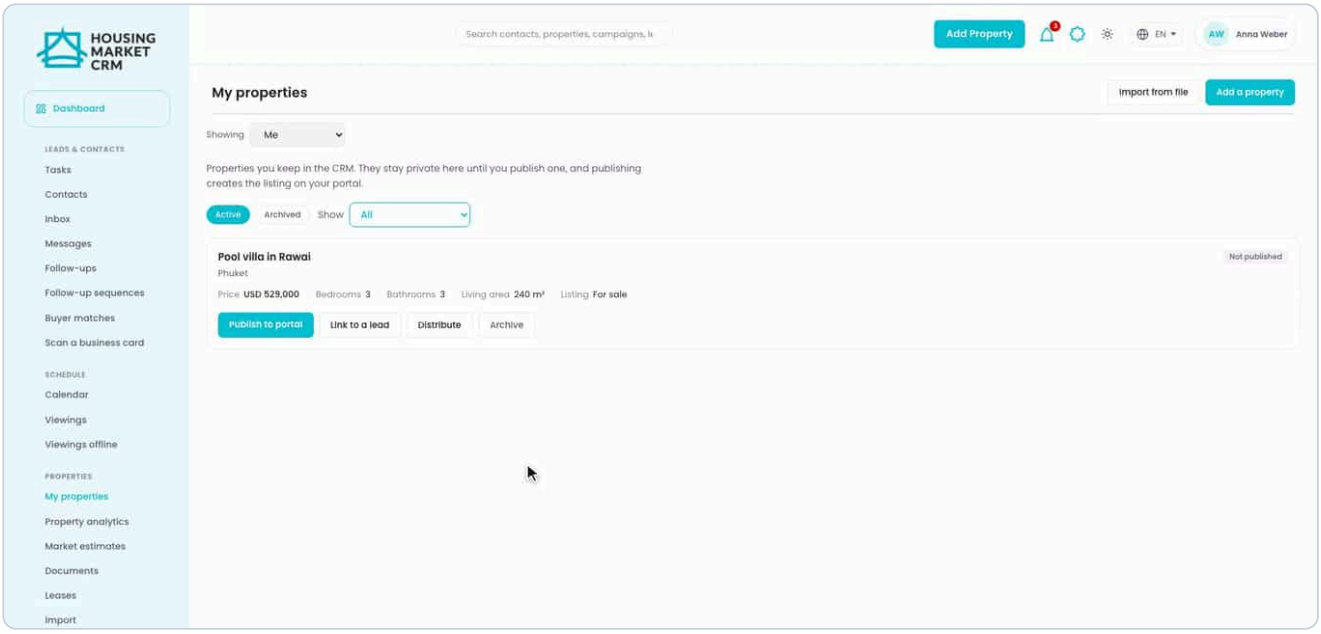
الشكل 29.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 انقر Archive على بطاقتها.



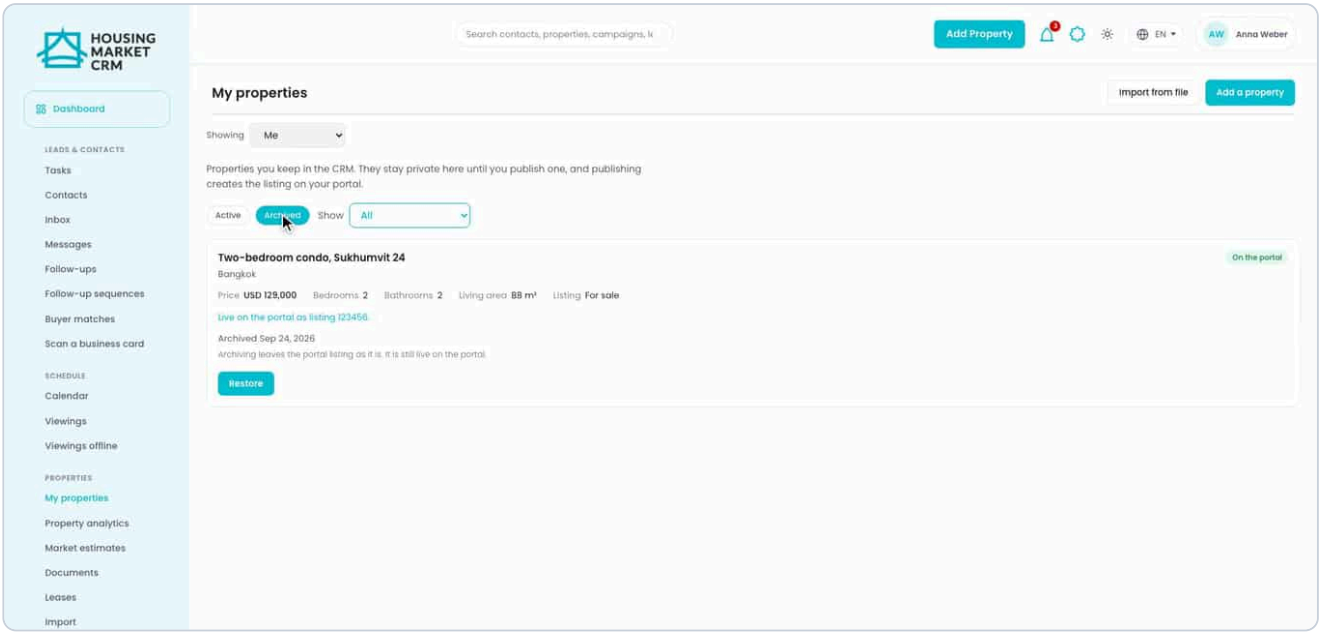
الشكل 29.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 جارٍ الأرشفة… — وتغادر القائمة. لا شيء يُحذف.



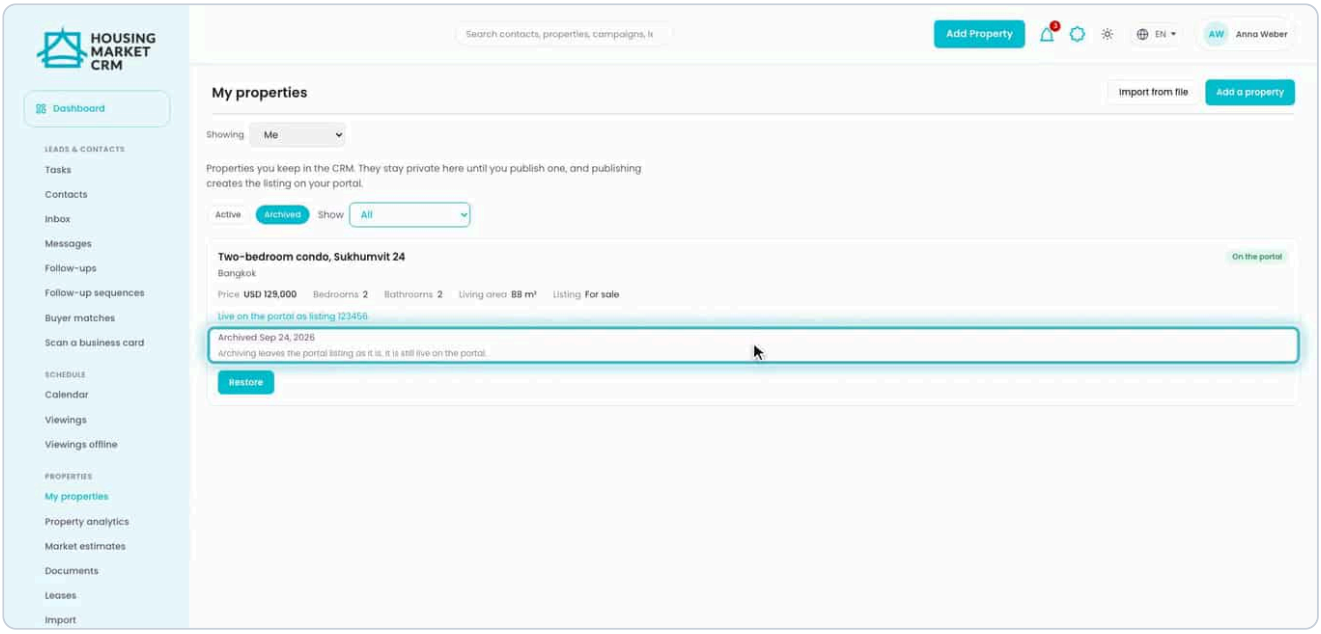
الشكل 29.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 افتح تبويب Archived.



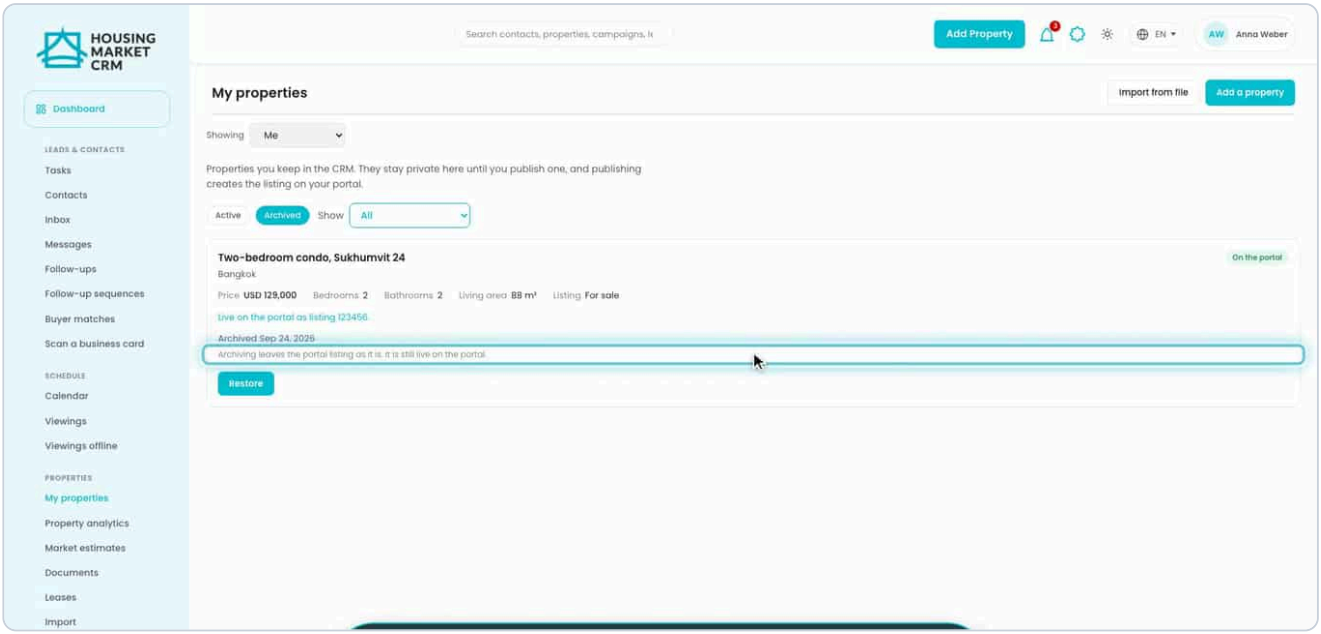
الشكل 29.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 تذكر البطاقة تاريخ أرشفتها.



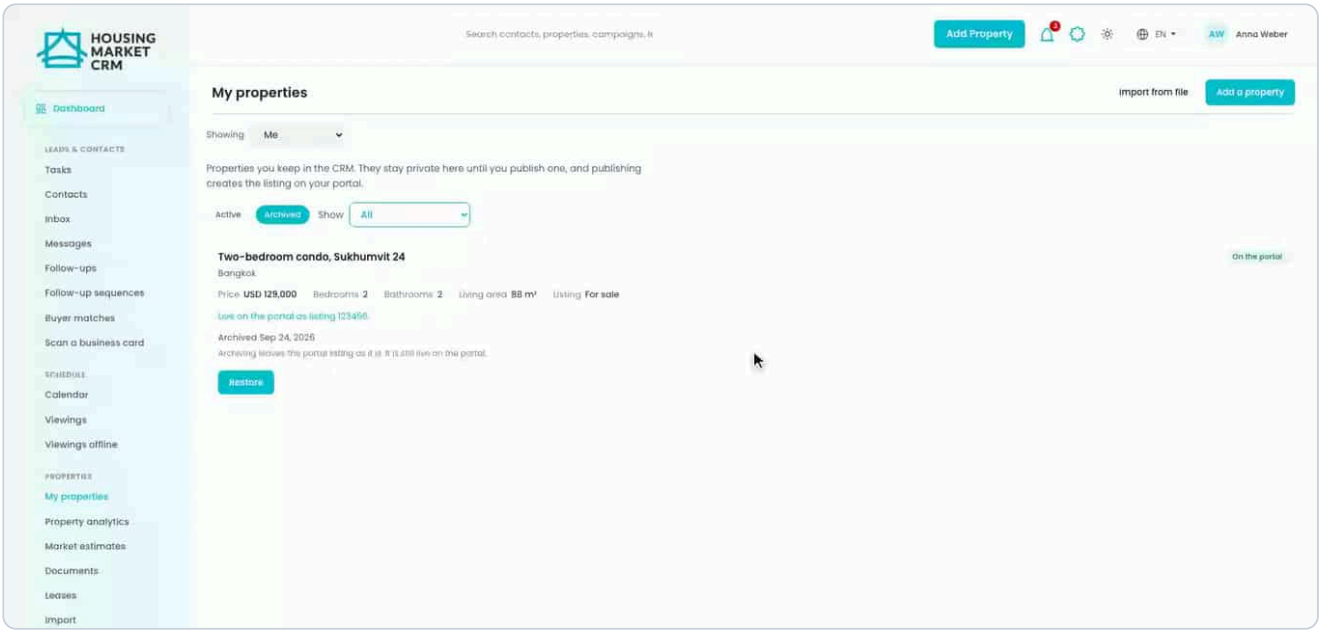
الشكل 29.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

9 والسطر المهم: العقار على البوابة لم يتغيّر.



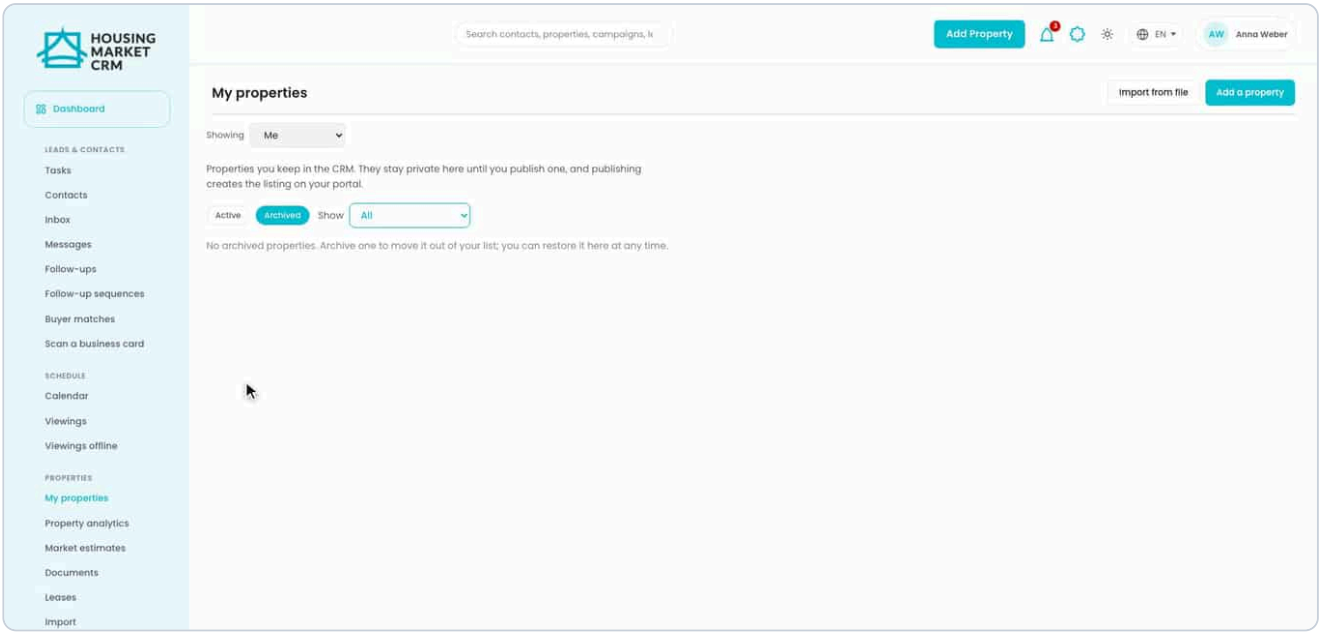
الشكل 29.9 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

10 يبقى منشوراً على البوابة حتى تسحبه من هناك.



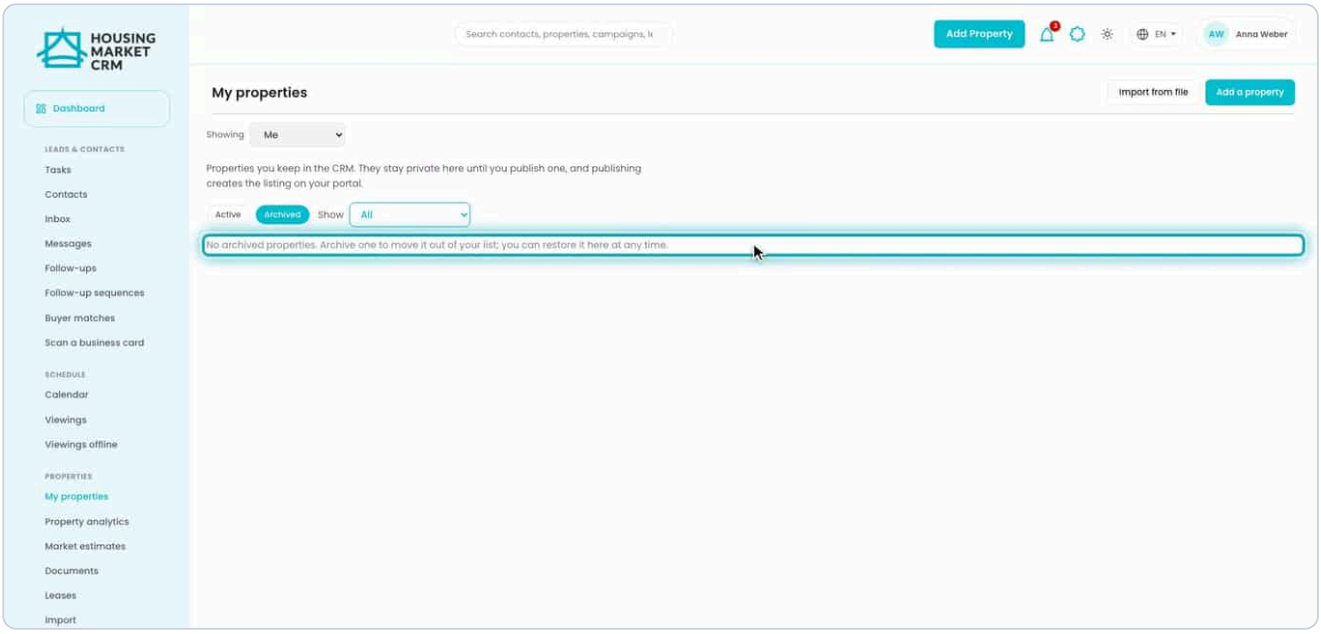
الشكل 29.10 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

11 غيّرت رأيك؟ انقر Restore.



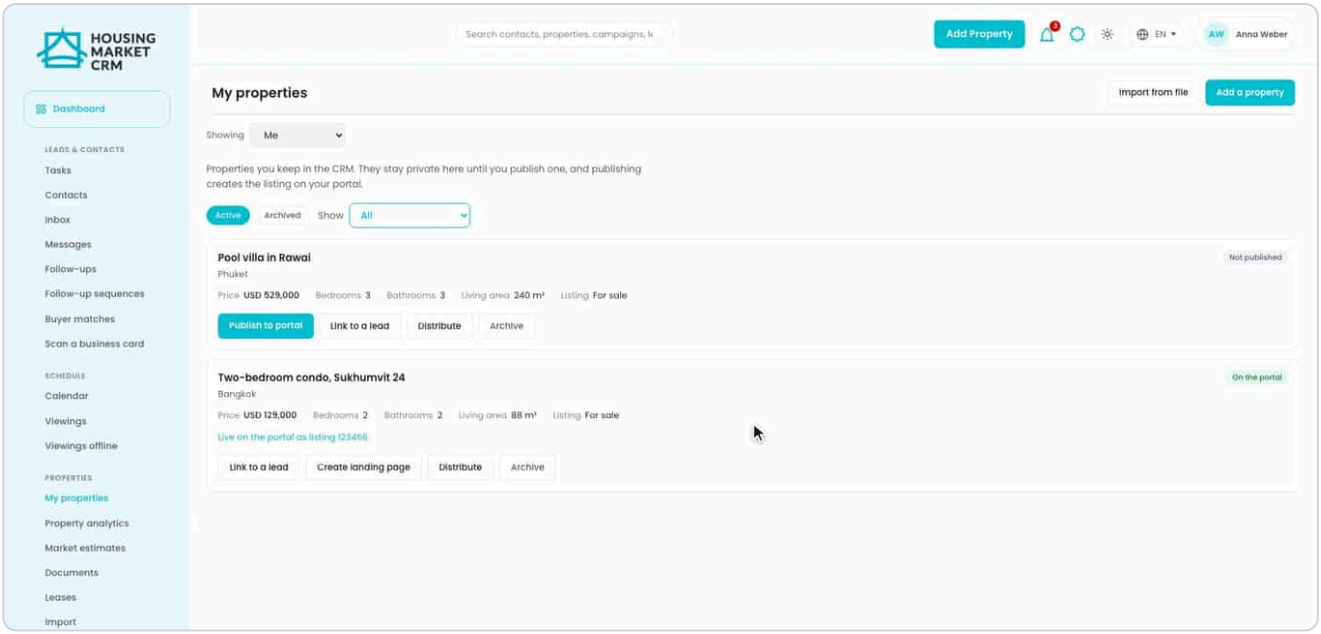
الشكل 29.11 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

12 الأرشيف فارغ من جديد.



الشكل 29.12 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

13 بالعودة إلى Active عاد العقار، تماماً كما كان.



الشكل 29.13 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

يمكنك الاحتفاظ بعقار في النظام مع أي خطة، ونشره في Pro على بوابة الدولة التي يقع فيها. وبعد أن يصبح منشورًا، يغيّر تعديل بياناته الأساسية في النظام إعلان البوابة أيضًا، والعقار الذي تنحّيه جانبًا يُؤرشف ولا يُحذف.

مركز المساعدة: هل يمكنني إدارة إعلانات عقاراتي؟

30 الفصل 30

إحصاءات العقار

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

تعرض صفحة تحليلات كل إعلان مشاهديه حسب البلد والمنطقة والمدينة، وحسب الجهاز، وحسب مصدر الزيارة، في صورة أعداد، في جميع الخطط.

افتح صفحة تحليلات أحد الإعلانات. إلى جانب المشاهدات والاستفسارات والحفظ والمشاركات اليومية، تقسّم الصفحة المشاهدين حسب:

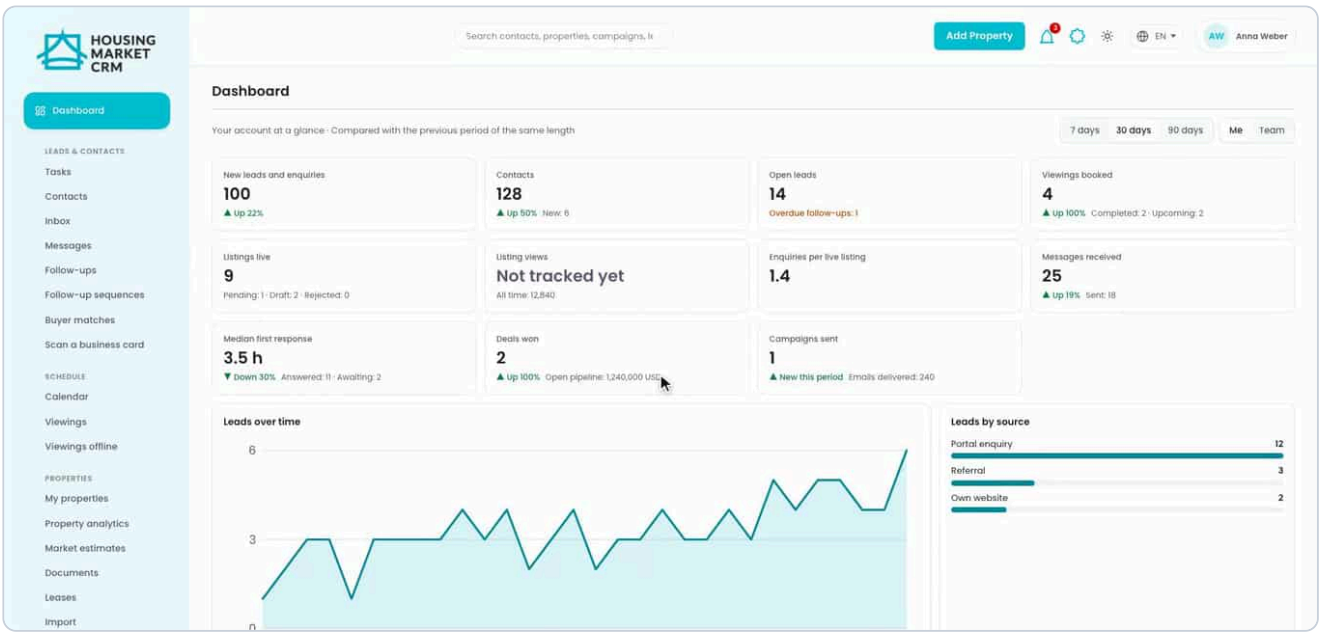
- البلد والمنطقة والمدينة — الأماكن التي جاء منها معظم المشاهدين
- الجهاز — حاسوب مكتبي أو هاتف أو جهاز لوحي
- مصدر الزيارة — كيف وصلوا إلى الإعلان

لا ترى إلا أعدادًا، ولا ترى أبدًا مشاهدًا بعينه أو أي شيء يدل على هويته. تُحدَّث الأرقام مرة يوميًا، وفي Pro تُضمَّن في تقرير المالك الذي يحمل علامتك.

من مركز المساعدة: **من أين يأتي مشاهدو إعلاني؟**

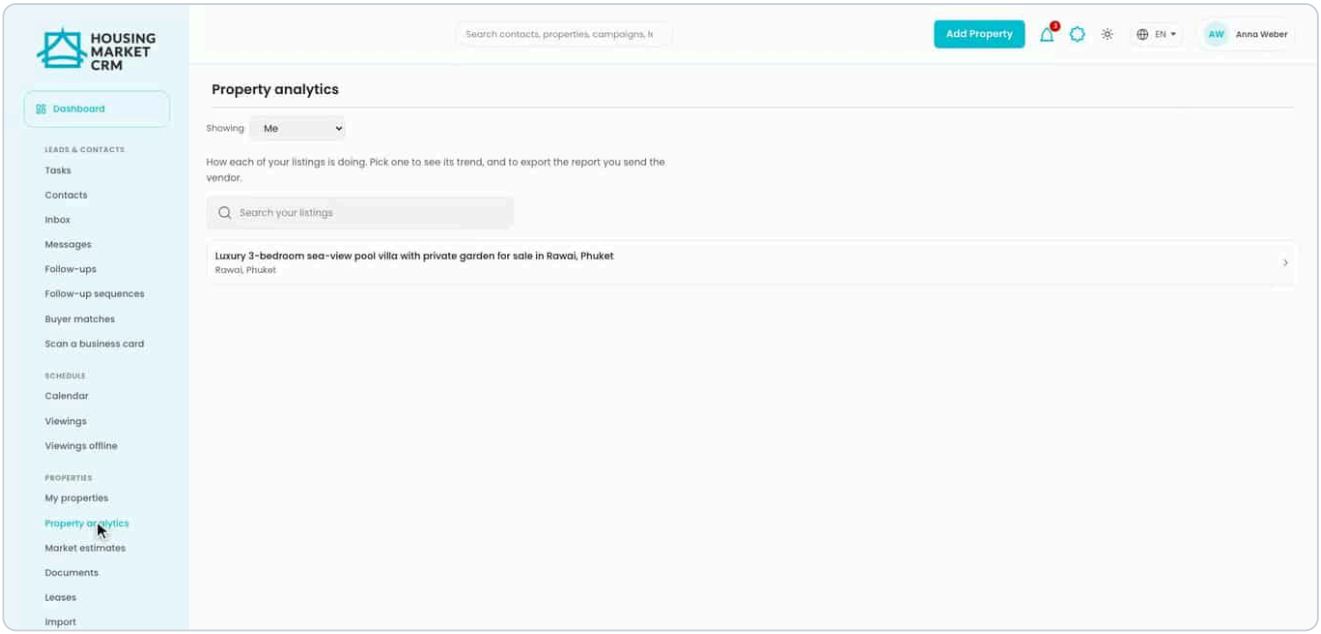
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



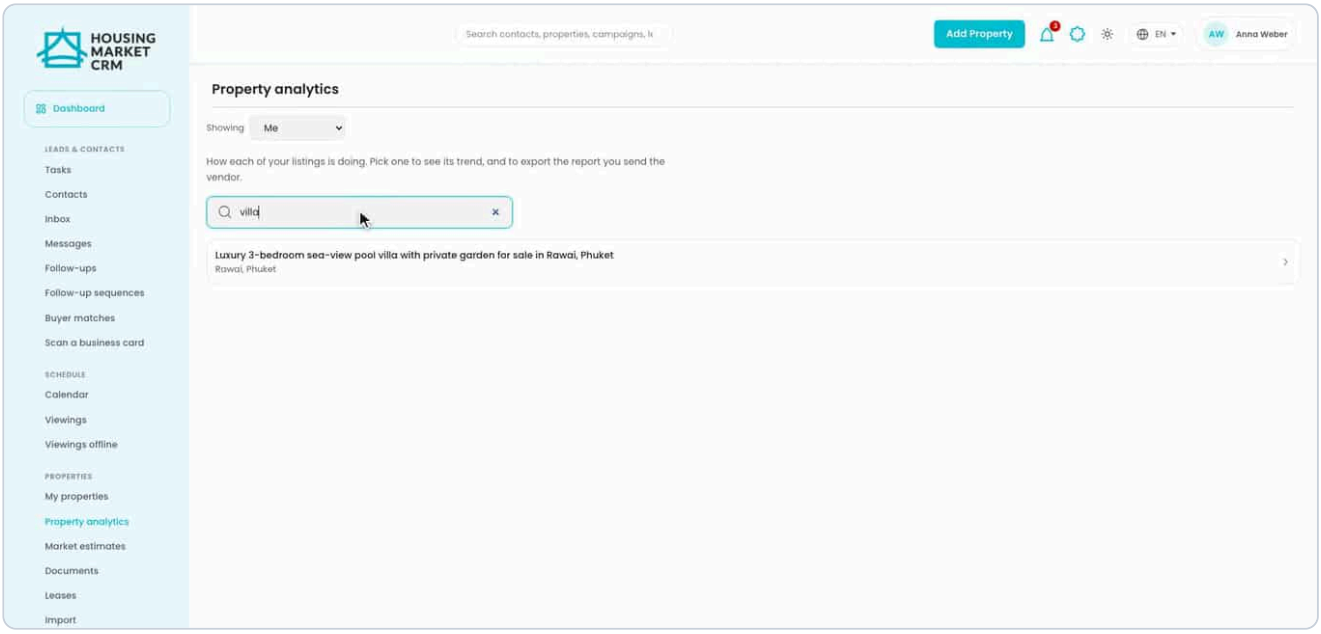
الشكل 30.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Property analytics (تحليلات العقار) في القائمة اليمنى.



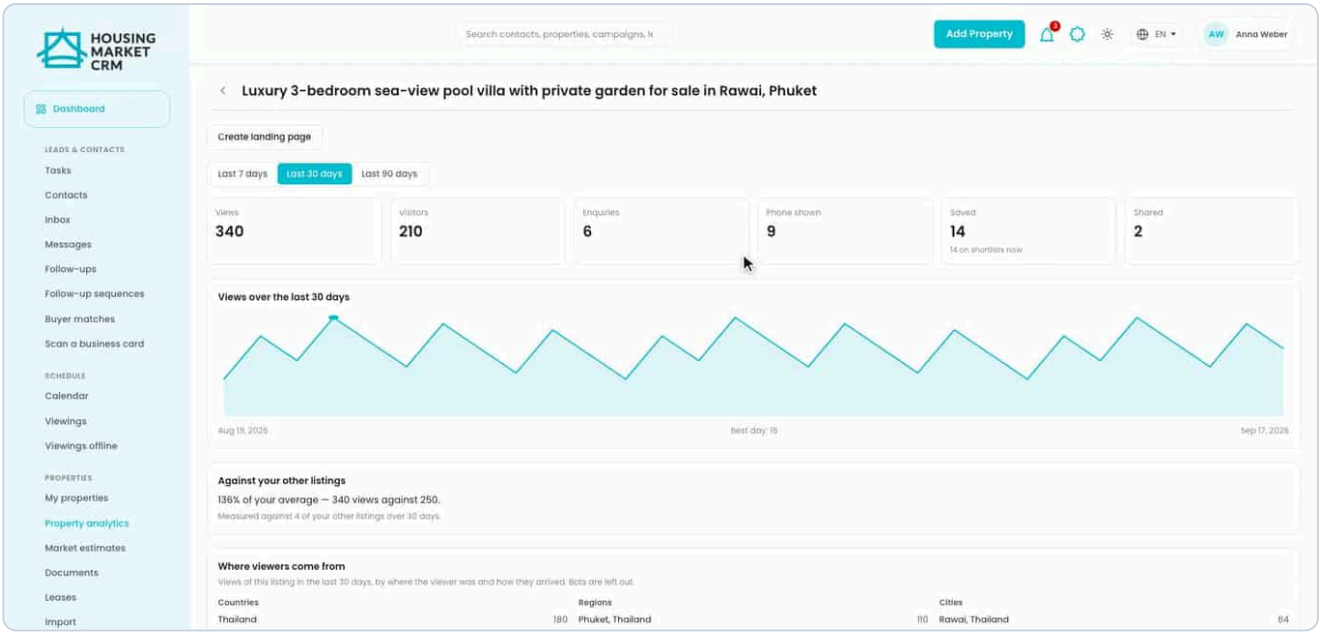
الشكل 30.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 ابحث في عقاراتك.



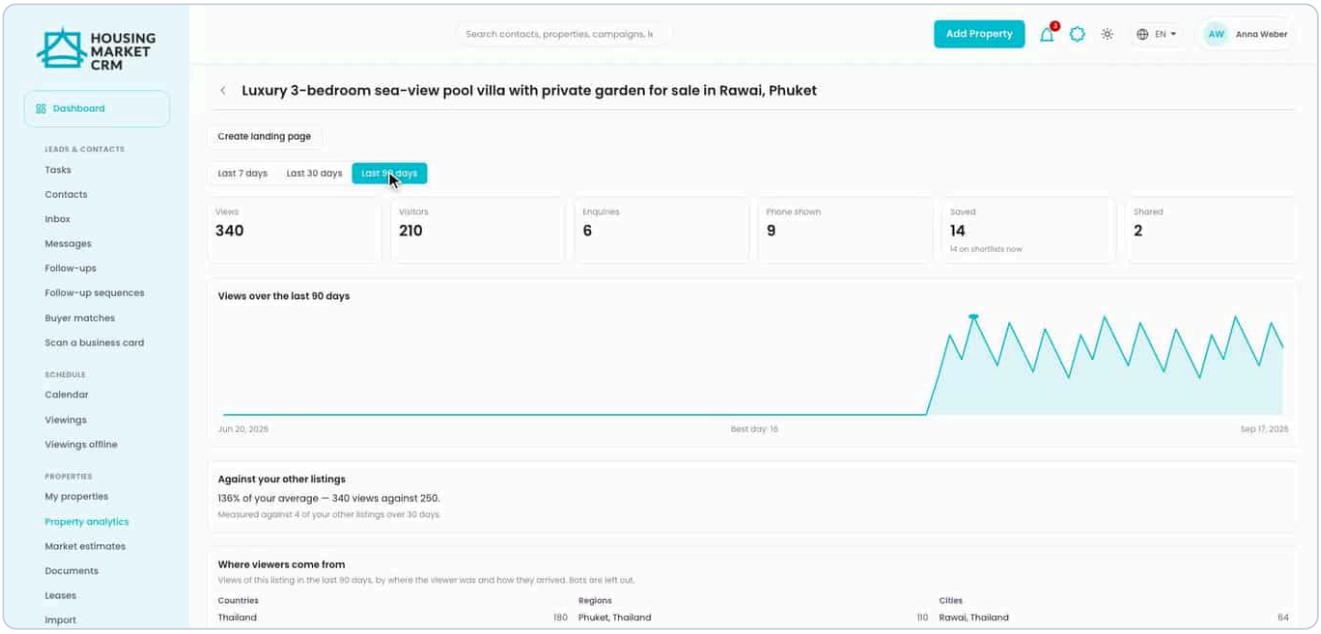
الشكل 30.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 افتح عقاراً لعرض أرقامه.



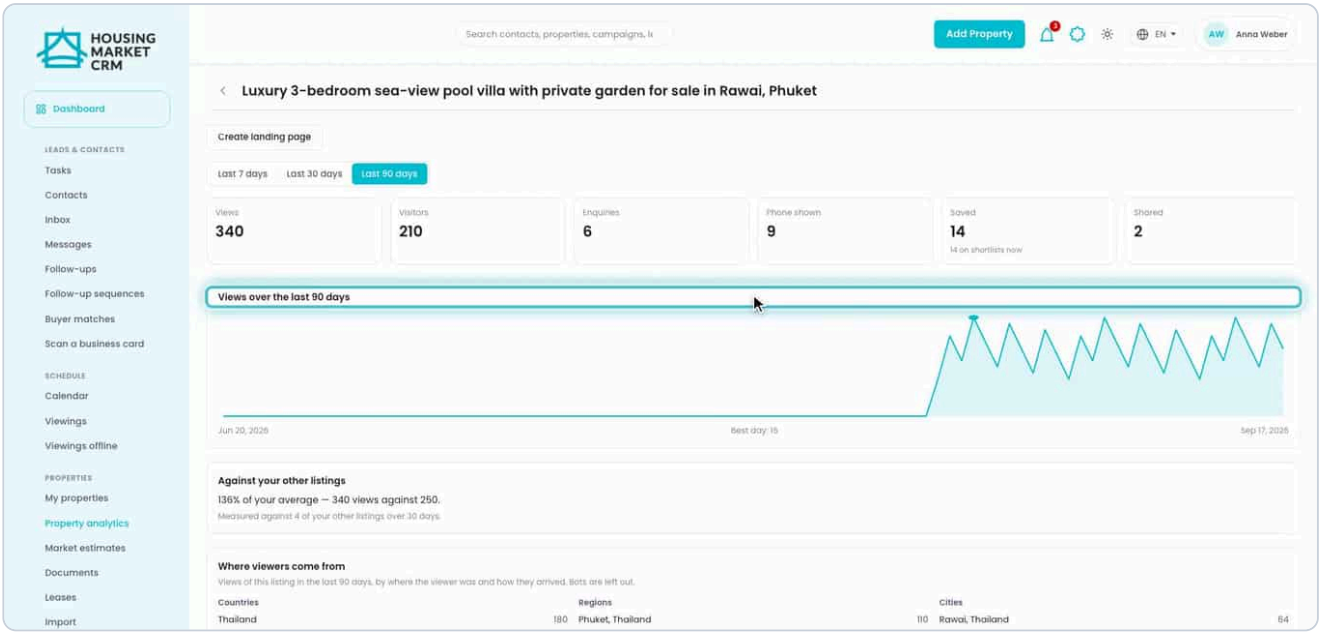
الشكل 30.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 اختر فترة — 7 أو 30 أو 90 يوماً.



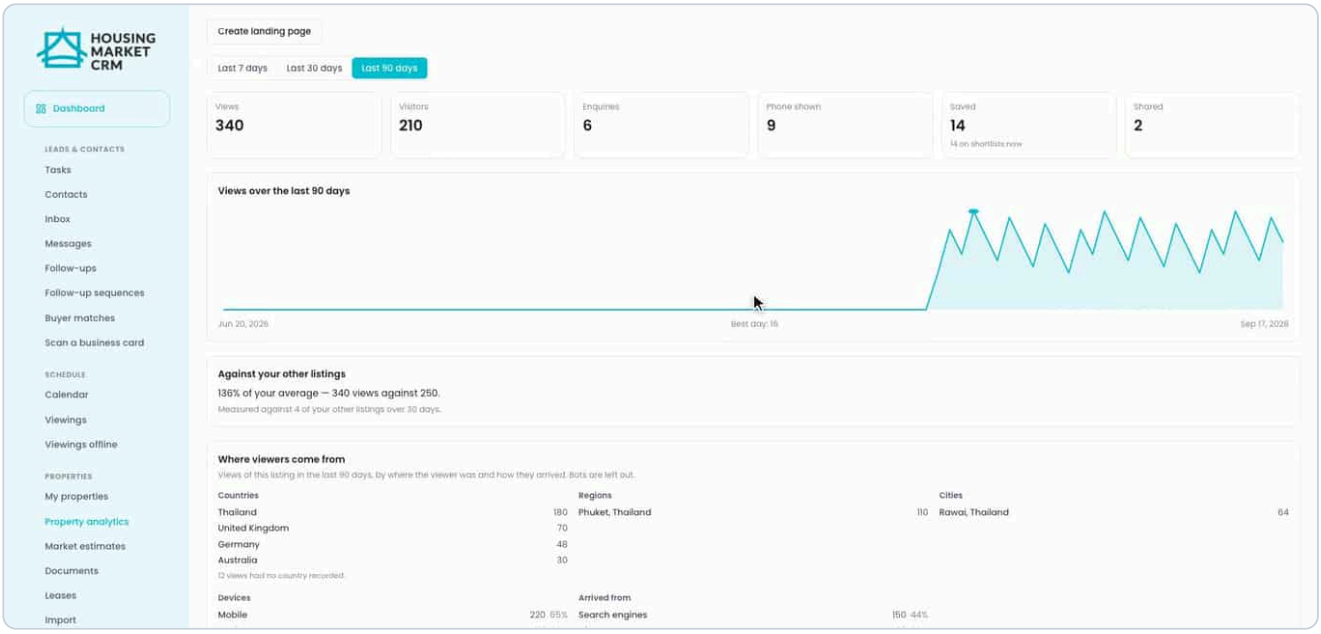
الشكل 30.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 المشاهدات والاستفسارات يوماً بيوم.



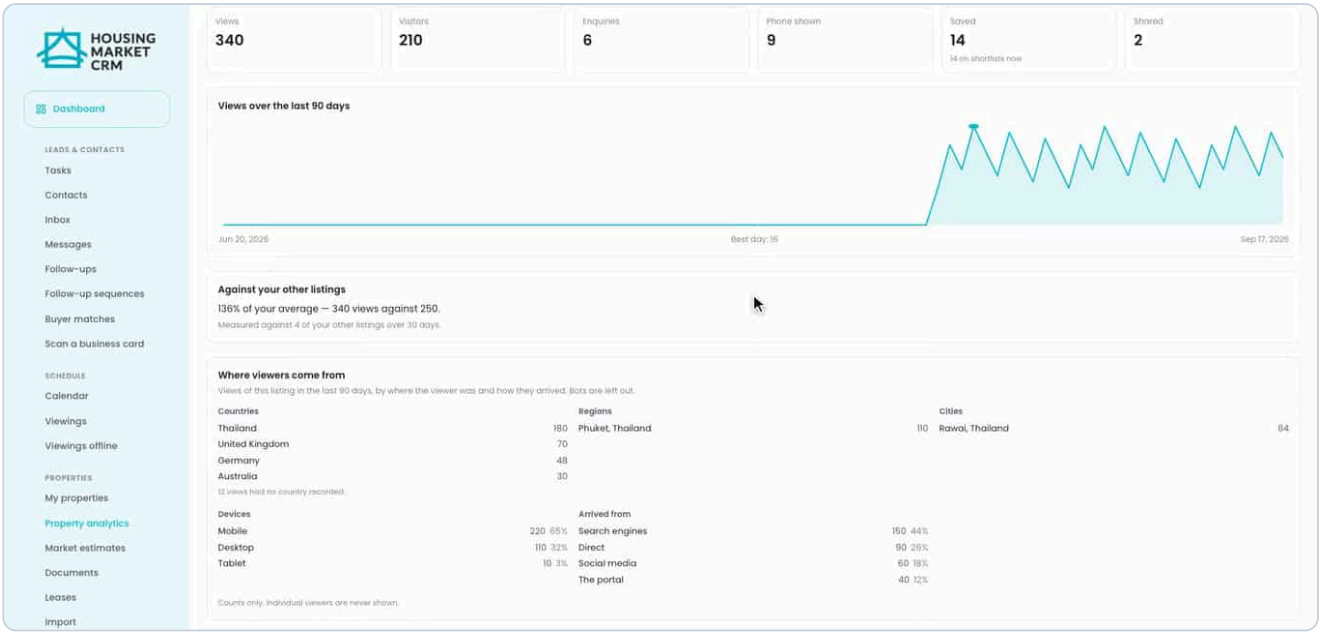
الشكل 30.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 قارنه بعقاراتك الأخرى.



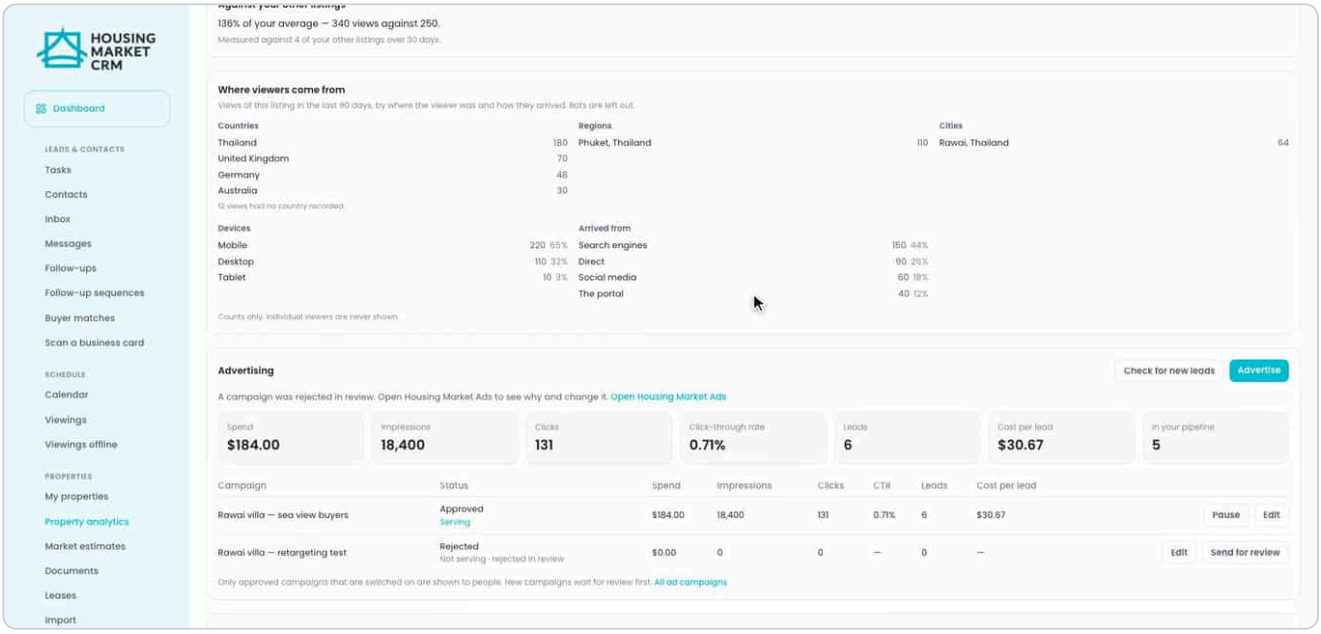
الشكل 30.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 اطّلع على الدول والمدن والأجهزة والمصادر.



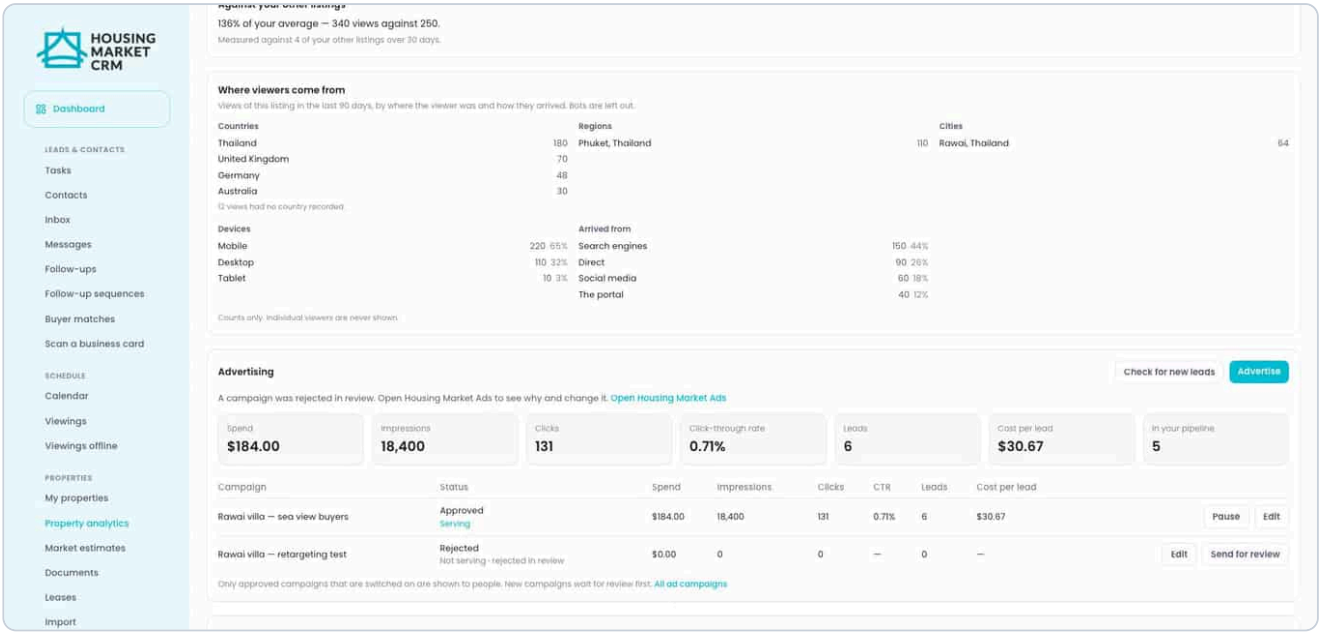
الشكل 30.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 أرسل إلى المالك تقرير المالك.



الشكل 30.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 انقر Download the report (تنزيل التقرير).



الشكل 30.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

نصيحة

تحصل على أرقام يومية لكل إعلان من إعلاناتك في كل خطة، وفي Business على لوحة ترتيب للفريق وتوقعات لمسار المبيعات ورسالة أسبوعية إلى المالك.

مركز المساعدة: هل يمكنني متابعة أدائي؟

31 الفصل 31

تحميل العقارات بشكل جماعي

إضافة مدفوعة | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

اختر «استيراد من ملف» في «عقاراتي» وارفع ملف CSV أو ملف موجز XML. الاستيراد مجاني في كل خطة، ويصل كل عقار مستورد كمسودة، ولا يُنشر شيء حتى تنشره بنفسك.

استيراد العقارات من ملف مجاني في كل خطة، بما فيها الخطة المجانية، ولا تحتاج إلى شراء أي شيء أولًا. والحساب الذي لديه إضافة أداة الاستيراد بالفعل يحتفظ بها كما كانت.

- من الشريط الجانبي، افتح «عقاراتي» واختر «استيراد من ملف».
- اختر ملفًا: ملف CSV أو ملفًا مفصولًا بعلامات جدولة، أو موجز عقارات XML مثل موجز Kyero. حتى 5,000 صف لكل ملف.
- طابق كل حقل مع عمود في الملف، أو اختر «غير موجود في الملف». والعنوان مطلوب.
- اختر «استيراد العقارات» واقرأ النتيجة.

لا تُقبل ملفات Excel هنا: احفظ جدول البيانات بصيغة CSV أولًا، أو استخدم «استيراد الإعلانات الحالية»، الذي يقرأ ملفات CSV وExcel ويمكنه أيضًا قراءة موجزك مرة واحدة من رابطه، مجانًا كذلك. أما مزامنة إعلاناتك تلقائيًا كل يوم مع موجز فهي اشتراك مدفوع منفصل، XML API Sync.

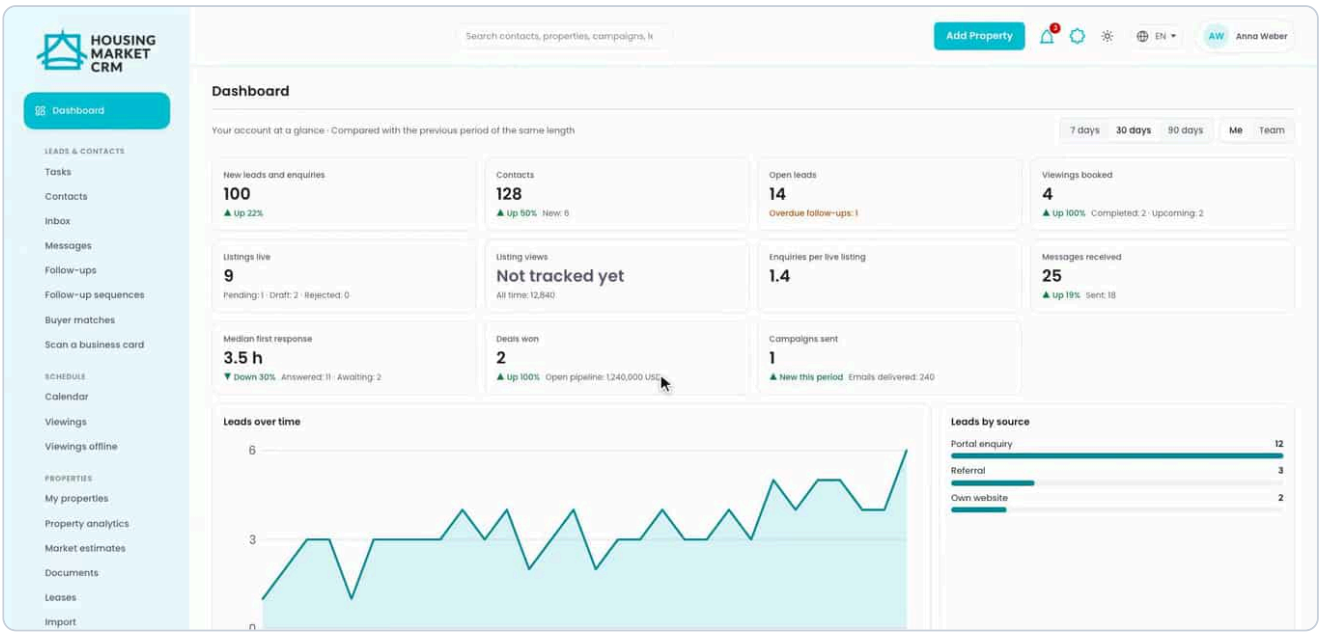
كل عقار مستورد مسودة. ويُتجاهل أي عمود نشر في الملف، فلا يصل شيء إلى أي بوابة حتى تنشر كل عقار بنفسك من «عقاراتي».

هذا مخصص لإعلانات العقارات. أما جهات الاتصال والعملاء المحتملون والصفقات من نظام CRM آخر فتنقلها أداة الاستيراد، وهي مجانية أيضًا في كل خطة — راجع «هل يمكنني الاستيراد من نظام CRM آخر؟».

من مركز المساعدة: **كيف أستورد العقارات من ملف؟**

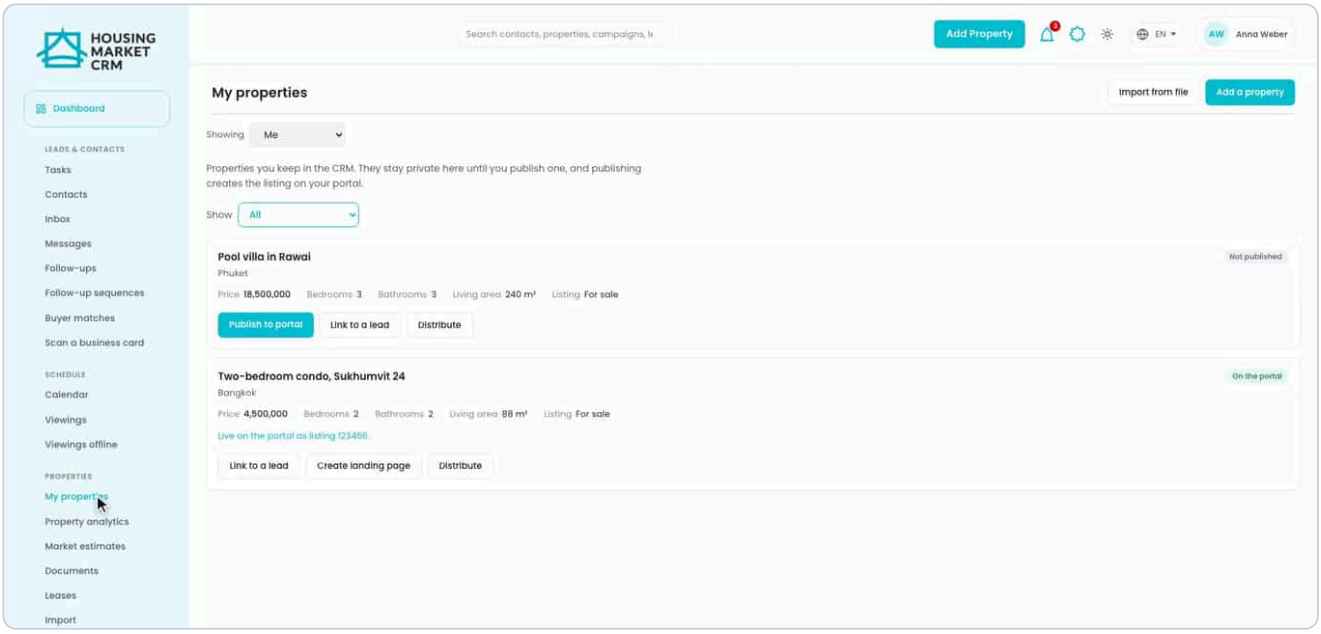
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



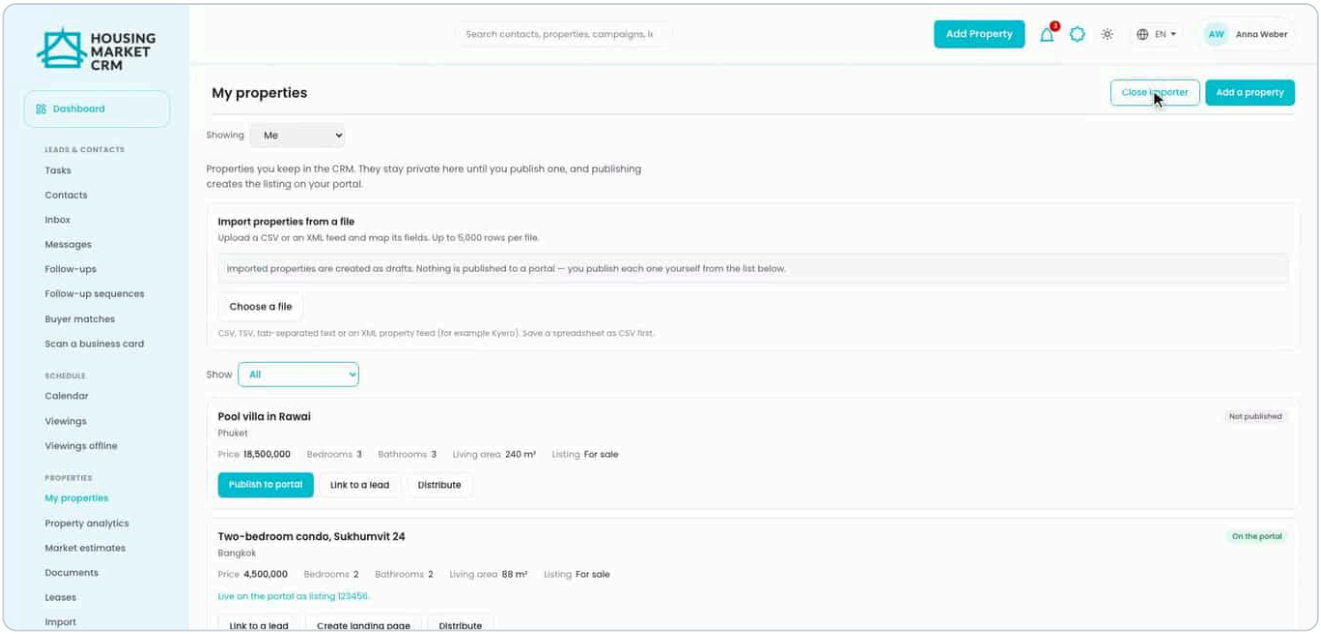
الشكل 31.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على My properties في القائمة اليسرى.



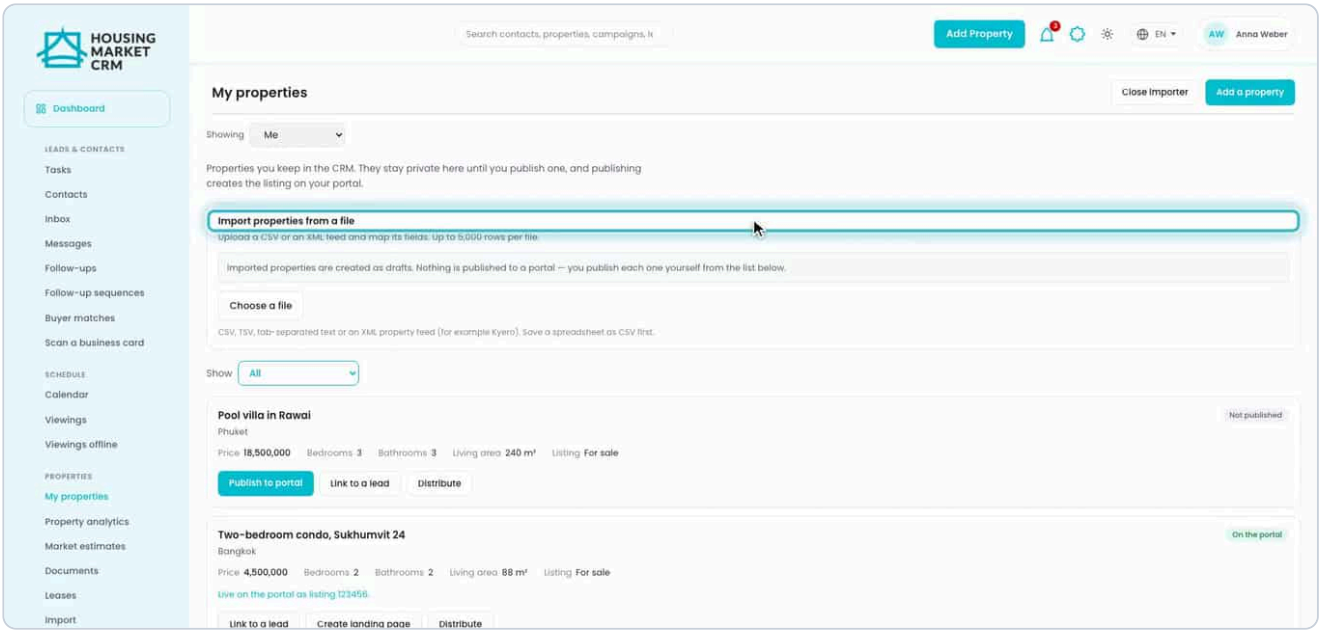
الشكل 31.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 انقر على Import from file.



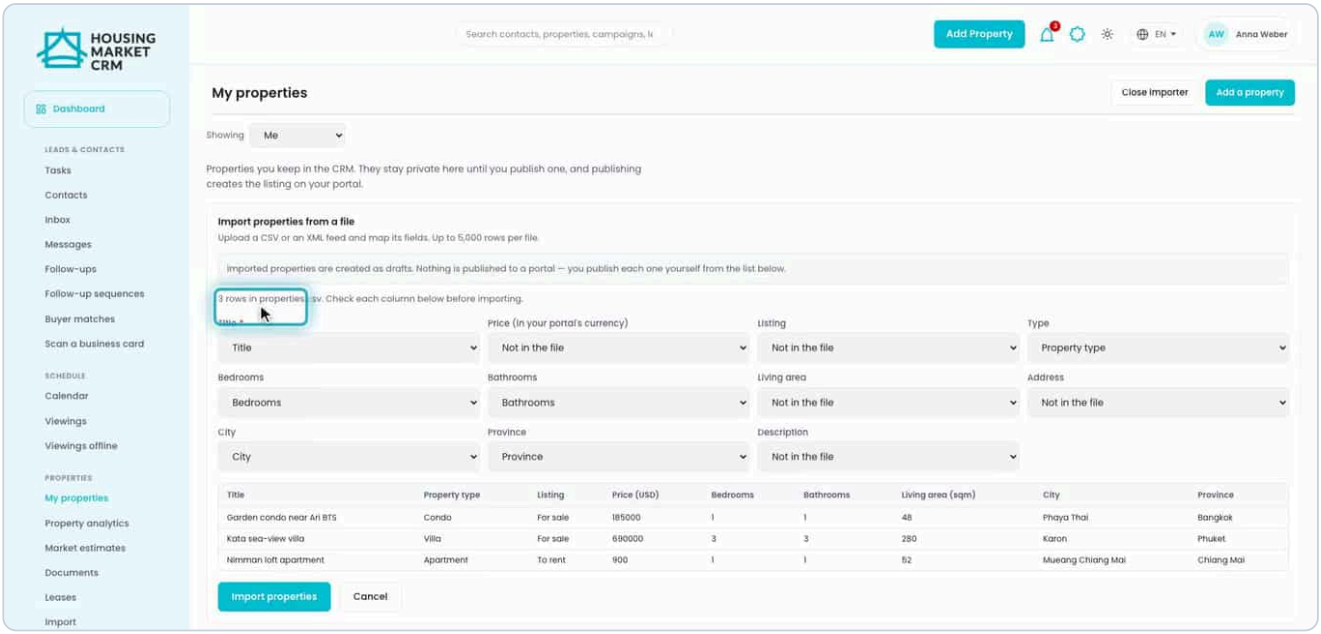
الشكل 31.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 استورد عقارات كثيرة معًا من ملف CSV.



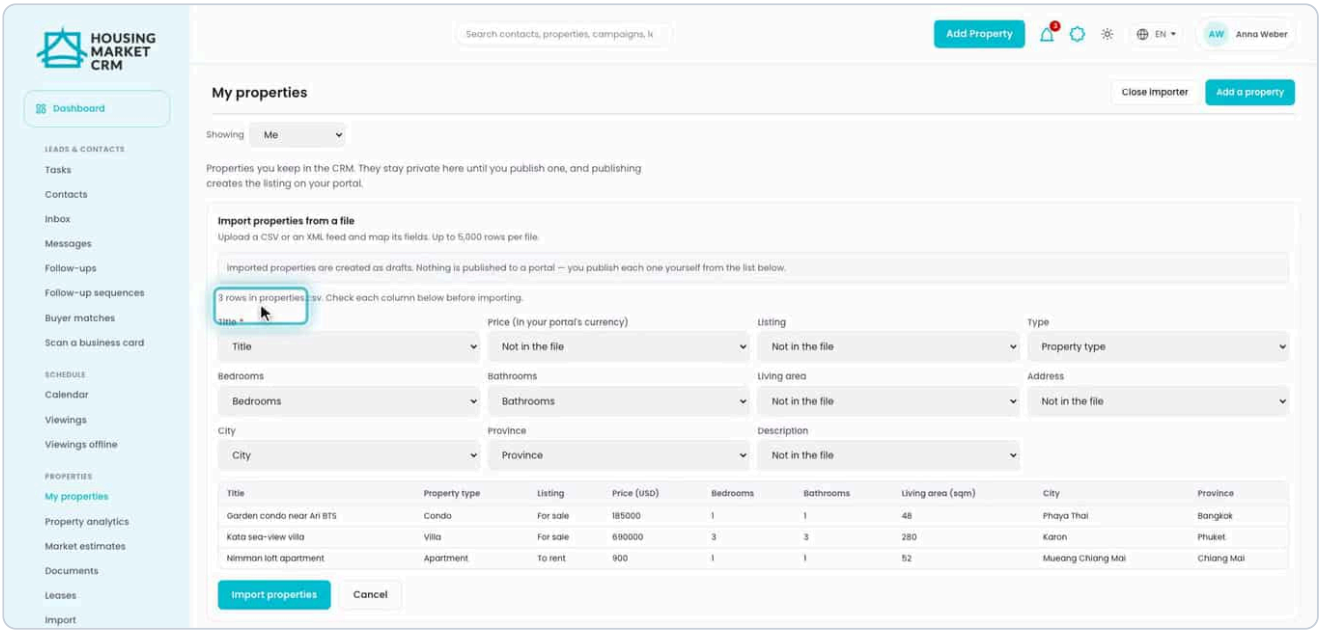
الشكل 31.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 انقر على Choose a file.



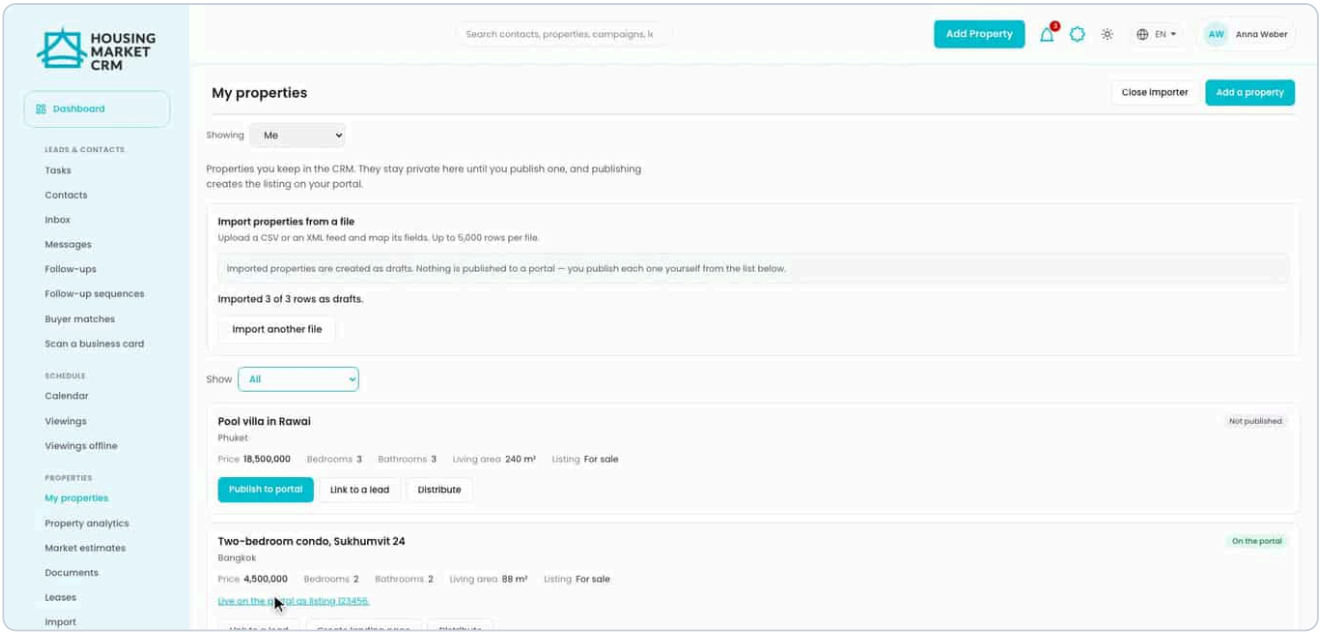
الشكل 31.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 تحقّق من مطابقة كل عمود للحقل الصحيح.



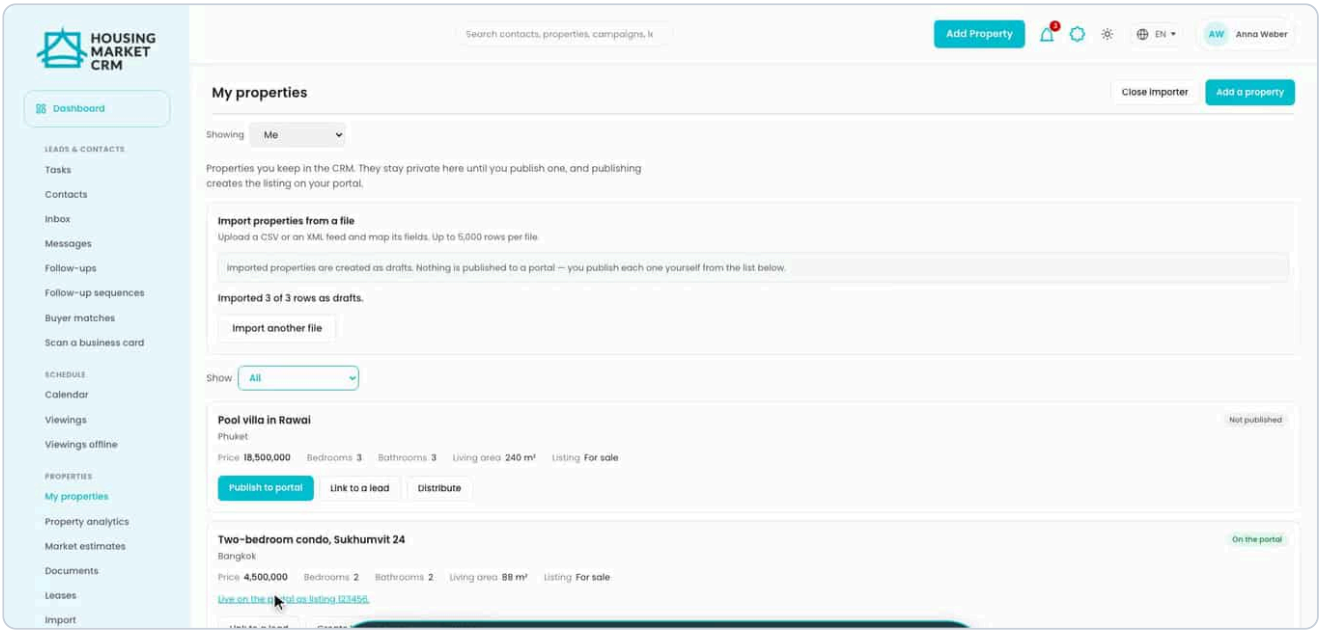
الشكل 31.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 انقر على Import properties.



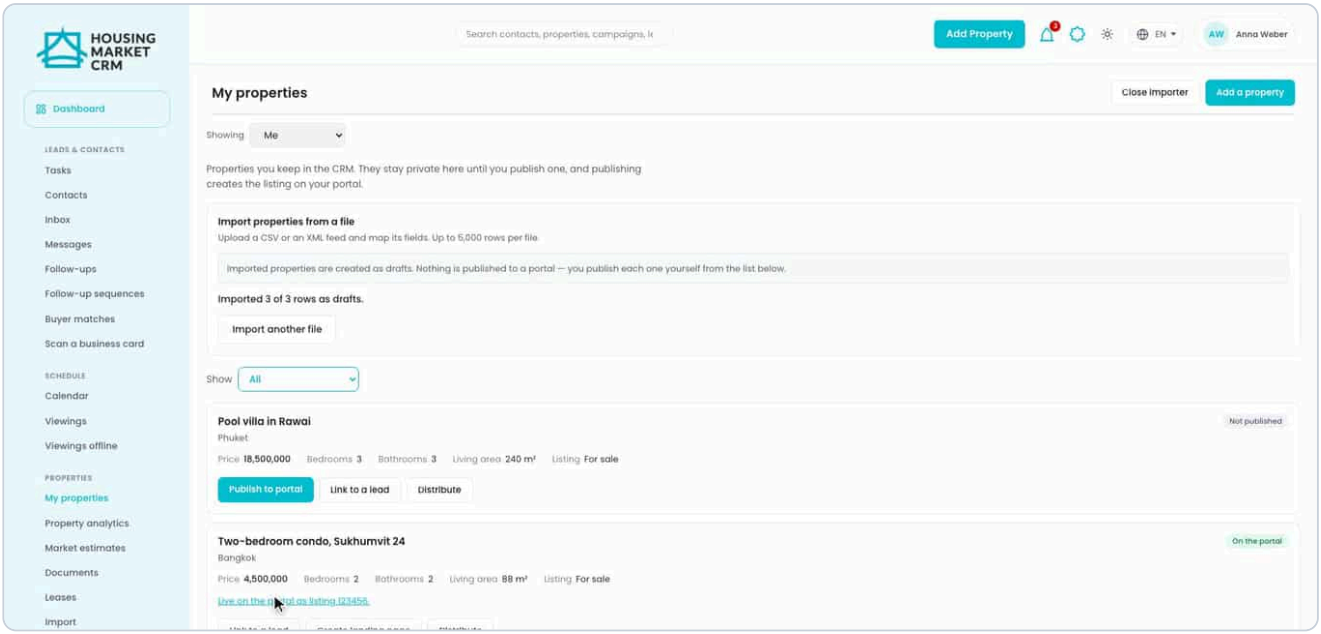
الشكل 31.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 العقارات المستوردة تصل كمسودات — لم يُنشر شيء بعد.



الشكل 31.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 إضافة Importer بـ $29 شهريًا على أي خطة.



الشكل 31.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أنتقل إلى خطة أعلى أو أضيف مستخدمين أو أُلغي اشتراكي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 الفصل 32

كاتب الإعلانات بالذكاء الاصطناعي

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، يصوغ زر «الكتابة بالذكاء الاصطناعي» في نموذج العقار مسودة وصف من البيانات التي أدخلتها، بلغة بوابتك. تقرؤها وتعدّلها وتحفظها بنفسك.

- افتح «إضافة عقار»، أو عدّل عقارًا لم يُنشر بعد.
- املأ البيانات — «النوع»، و«المحافظة» و«المدينة»، و«السعر»، و«غرف النوم»، و«دورات المياه»، و«المساحة السكنية»، وما إذا كان للبيع أم للإيجار.
- تحت «الوصف»، اختر «الكتابة بالذكاء الاصطناعي».
- اقرأ المسودة وصحّحها، ثم اختر «حفظ كمسودة» أو «نشر».

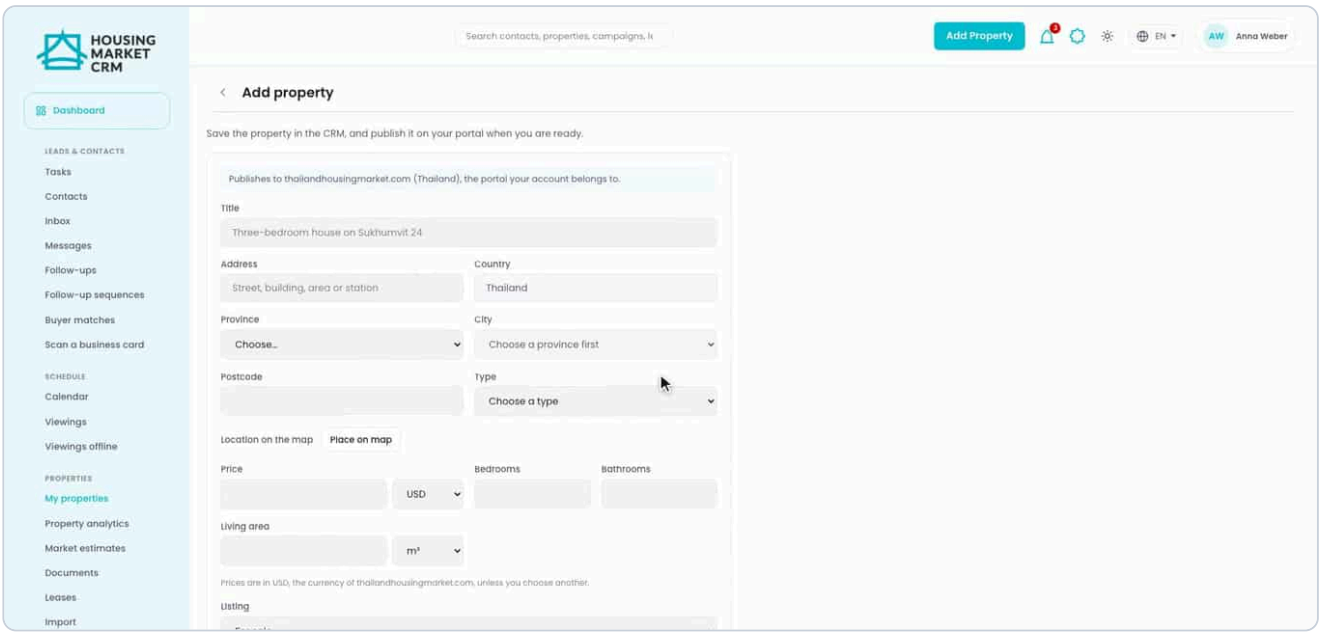
تُكتب المسودة باللغة الرئيسية لبوابتك وتوضع في حقل «الوصف». وإذا كان «العنوان» فارغًا، يقترح عنوانًا أيضًا. ولا يُحفظ أو يُنشر شيء حتى تختار ذلك: فالوصف المصاغ يسلك المسار نفسه تمامًا الذي يسلكه وصف كتبته بنفسك. وهو جزء من Pro؛ وفي الخطة المجانية يظهر على الزر قفل.

لا يكتب إلا مما أدخلته. والمسودة التي تذكر رقمًا غير موجود في بيانات العقار تُستبعد، ويذكر النموذج ذلك — أضف المعلومة وحاول مرة أخرى. وإذا ذكر النموذج أن كاتب الذكاء الاصطناعي غير متاح أو لم يستجب، فلم يُولَّد شيء؛ حاول مرة أخرى بعد لحظات.

من مركز المساعدة: **كيف يعمل كاتب الإعلانات بالذكاء الاصطناعي؟**

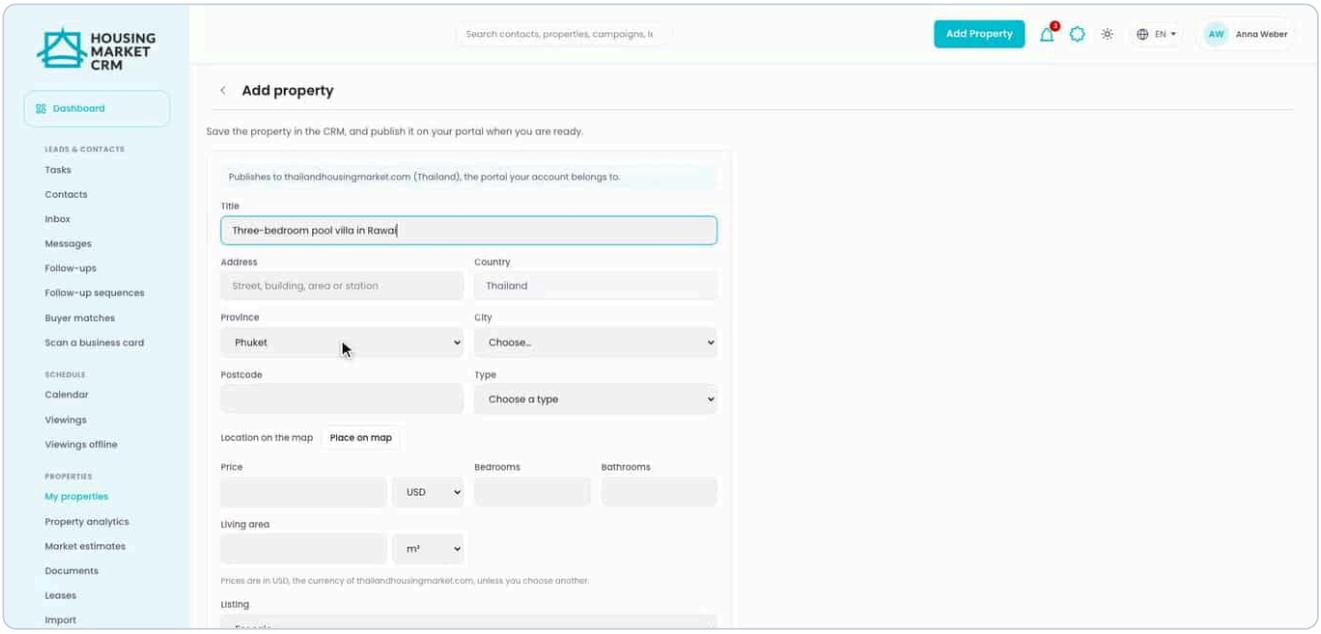
خطوة بخطوة

1 افتح Add property.



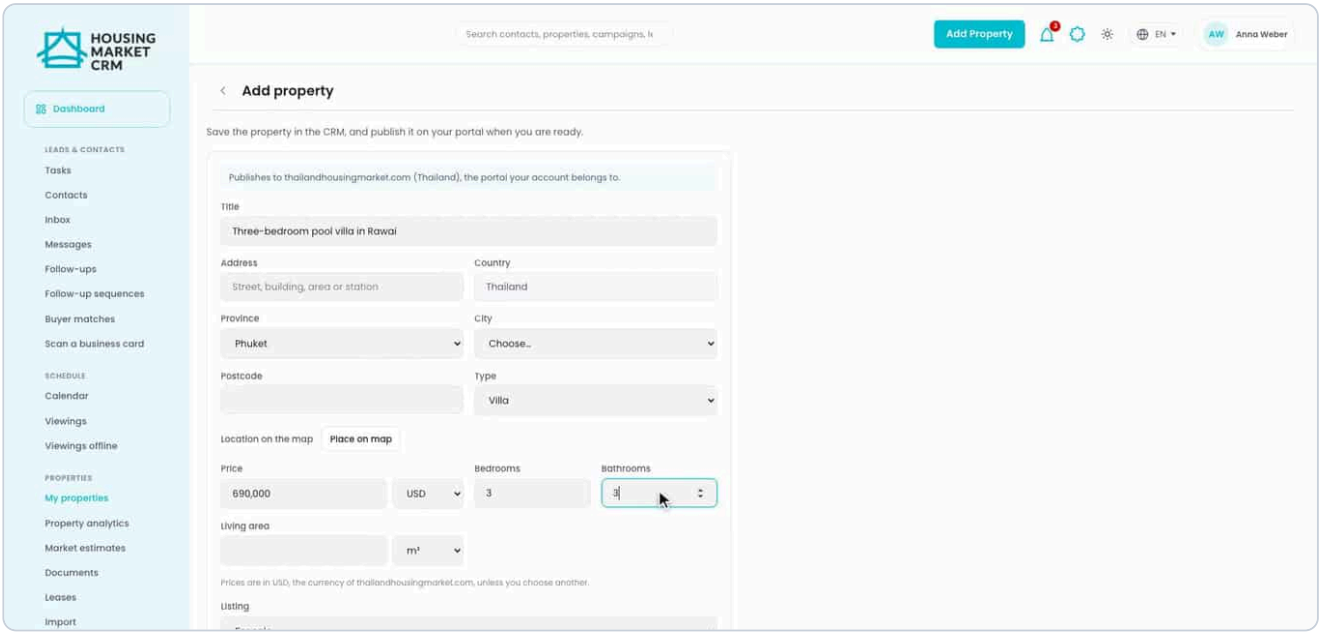
الشكل 32.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 أدخل تفاصيل العقار أولًا.



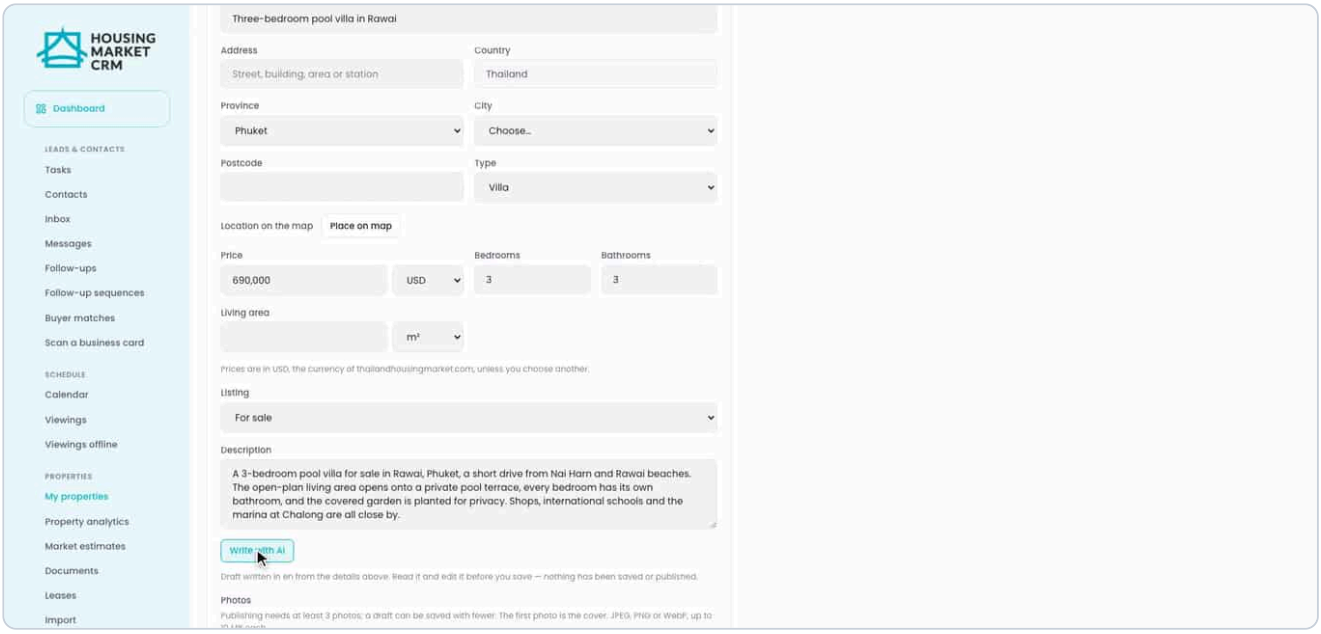
الشكل 32.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 النوع والموقع والغرف والسعر كلها تساعد.



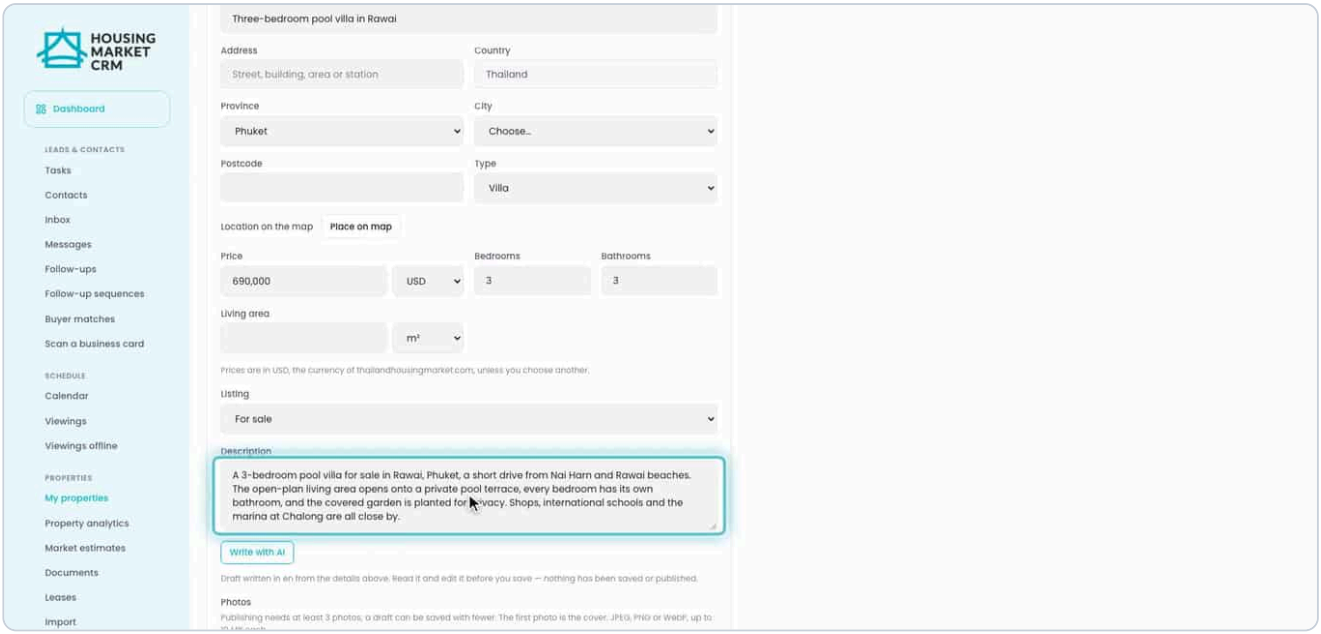
الشكل 32.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 انقر Write with AI.



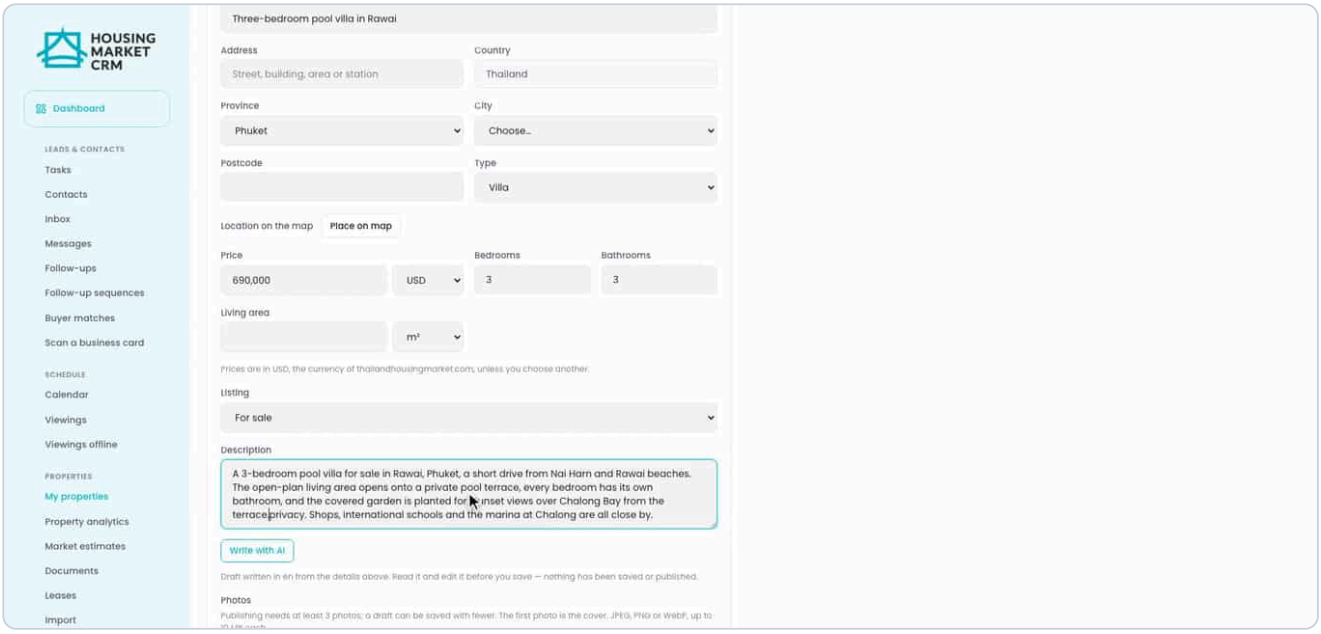
الشكل 32.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 تظهر مسودة وصف في الحقل.



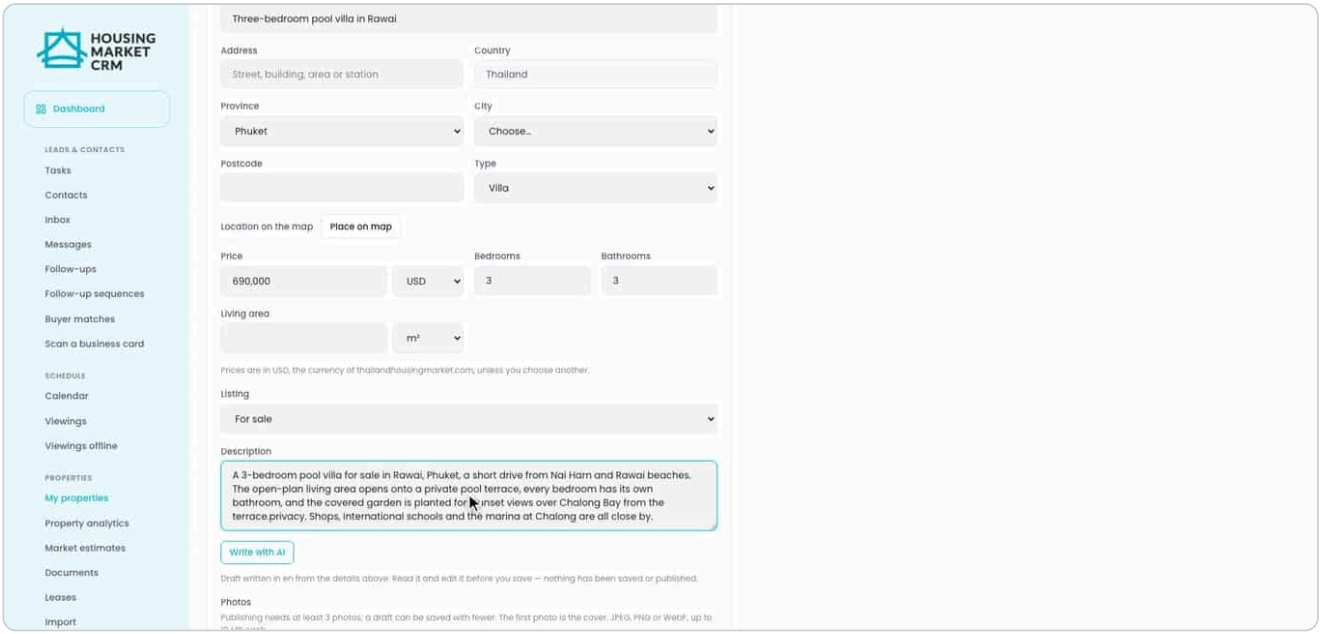
الشكل 32.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 اقرأها وأضف تفاصيلك الخاصة.



الشكل 32.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 لا يُحفظ شيء حتى تحفظ أو تنشر.



الشكل 32.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أضيف عقارًا في النظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-add-a-property

33 الفصل 33

تعزيز إعلان

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

شراء لمرة واحدة بمبلغ 19 USD يضع أحد إعلاناتك المنشورة فوق النتائج العادية في البحث عن العقارات على تلك البوابة مدة سبعة أيام. وهو موضع «العقار المميّز» الخاص بالبوابة نفسها، يُشترى من داخل نظام CRM. ويتطلب باقة Pro.

يضع التعزيز أحد إعلاناتك فوق النتائج العادية في البحث عن العقارات على البوابة التي يوجد عليها ذلك الإعلان، مدة سبعة أيام. وهو موضع «العقار المميّز» الموجود أصلًا على البوابة، يُباع لأول مرة من داخل نظام CRM بدل أن يُباع من البوابة وحدها.

ما ليس عليه التعزيز

هو ليس Housing Market Ads. فـ Ads منتج منفصل له حملات وميزانيات وتقارير، وهو لا يحدد ترتيب البحث عن العقارات على البوابة إطلاقًا — فتعزيز مبنيّ كحملة في Ads كان سيأخذ مالك ولا يحرّك شيئًا. والتعزيز يكتب موضع «العقار المميّز» الخاص بالبوابة ولا شيء غيره.

وهو ليس شارة الوكيل الموثّق وليس الوكيل المميّز. فتلك عنك أنت؛ وهذا عن عقار واحد.

كيف يعمل هذا الموضع

تحتفظ كل بوابة بعدد صغير من مواضع التمييز، ولا يكون منها مفتوحًا في الوقت نفسه إلا ثلاثة لنوع البحث الذي يوضع فيه التعزيز. وإن كانت الثلاثة كلها مشغولة وقت الشراء، انضم تعزيزك إلى قائمة الانتظار وجاء به تبديل البوابة نفسها — فهو لا يُخرِج موضعًا مدفوعًا لوكيل آخر، ولا يُنتزع موضع أبدًا من شخص دفع ثمنه أصلًا.

ولا يمكن تعزيز إلا إعلان منشور فعلًا على البوابة، فانشره أولًا. والإعلان المميَّز أصلًا، أو المنتظر موضعًا أصلًا، لا يمكن تعزيزه حتى ينتهي ذلك، ويحمل الإعلان الواحد تعزيزًا واحدًا في المرة.

ويسري التعزيز سبعة أيام ثم يُرفع من تلقاء نفسه. ولا شيء يُلغى: فالموضع ينتهي وحده، ولا تُرَدّ الكلفة في منتصف المدة أبدًا.

كم يكلّف

هو كلفة ثابتة قدرها 19 USD لمرة واحدة مقابل تلك الأيام السبعة، لا عمولة أبدًا، ولا نصيبًا من الثمن الذي يُباع به العقار، ولا اشتراكًا. ويُحصَّل بعملة USD، كشأن كل شيء في Housing Market Group. وتعرض صفحة «تعزيز الإعلان» السعر قبل أن تدفع، وهو المبلغ الذي تحصّله صفحة الدفع.

ويتطلب التعزيز باقة Pro. فهو إضافة مدفوعة فوق باقة مدفوعة: فاقتناء Pro لا يشمل تعزيزًا، وشراء تعزيز لا يمنحك Pro.

شراء تعزيز

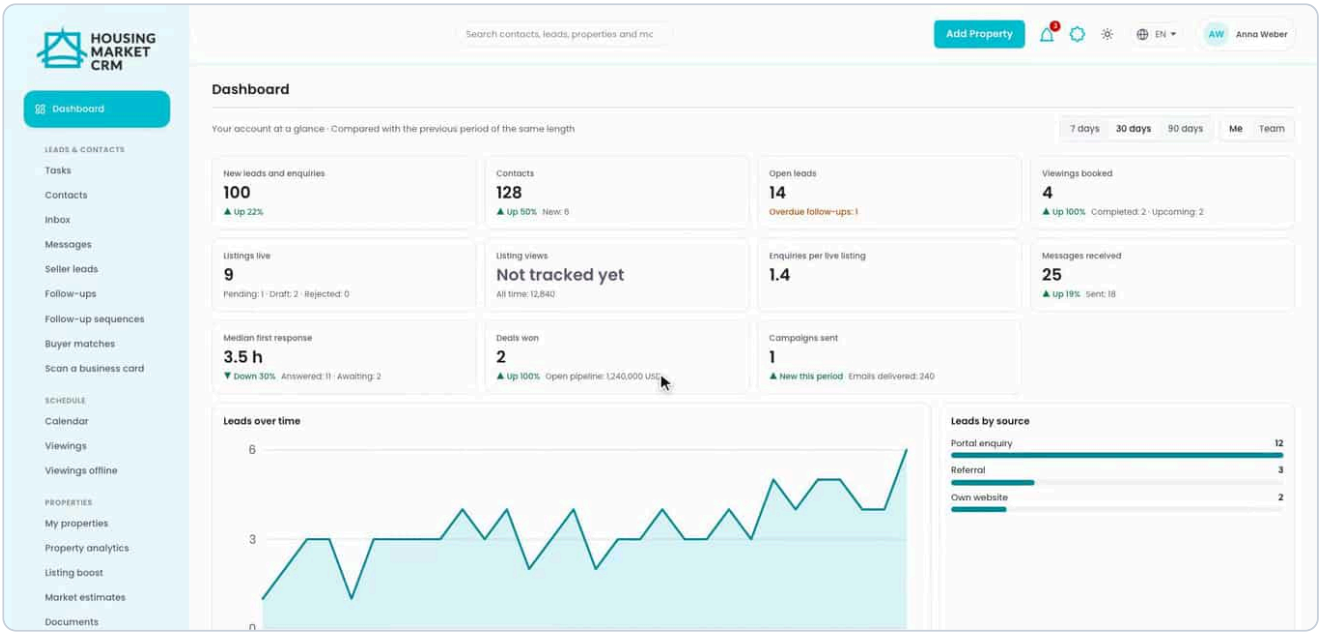
- اختر «تعزيز الإعلان» في القائمة الجانبية. تُعرض هناك إعلاناتك المنشورة على البوابة.
- اختر «عزّز هذا الإعلان» بجانب الإعلان الذي تريده. ستنتقل إلى صفحة دفع آمنة؛ وإن غادرتها دون دفع، فلا يُحصَّل أي مبلغ.
- بعد إتمام الدفع، يظهر على الإعلان «نشط» وتاريخ انتهاء التعزيز — أو، إن كانت المواضع المميزة الثلاثة كلها مشغولة، أنه بانتظار مكان مميز شاغر على البوابة.
- يعرض قسم «التعزيزات التي اشتريتها» كل تعزيز مع تواريخه، لتعرف متى سرى كل واحد منها.

إذا ذكرت الصفحة أن التعزيزات غير متوفرة للبيع حاليًا، فلا يمكن شراء أي تعزيز في ذلك الوقت. لا خلل في إعلاناتك، ولم يُحصَّل أي مبلغ.

من مركز المساعدة: **ما تعزيز الإعلان؟**

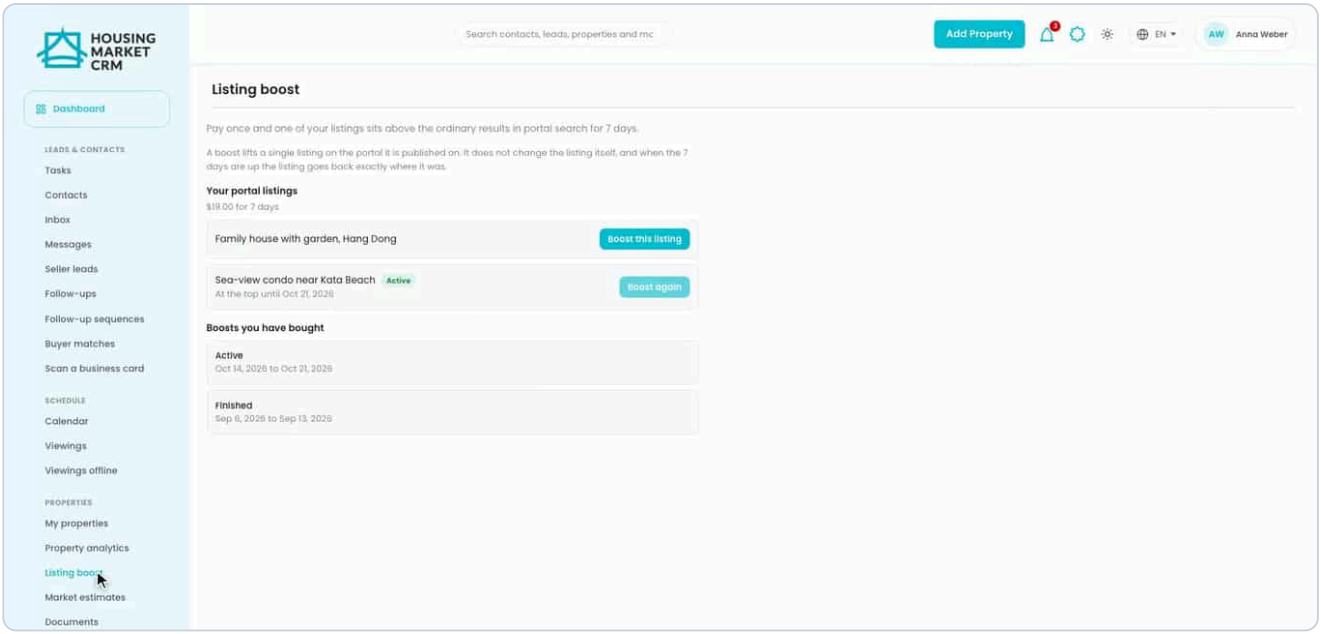
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



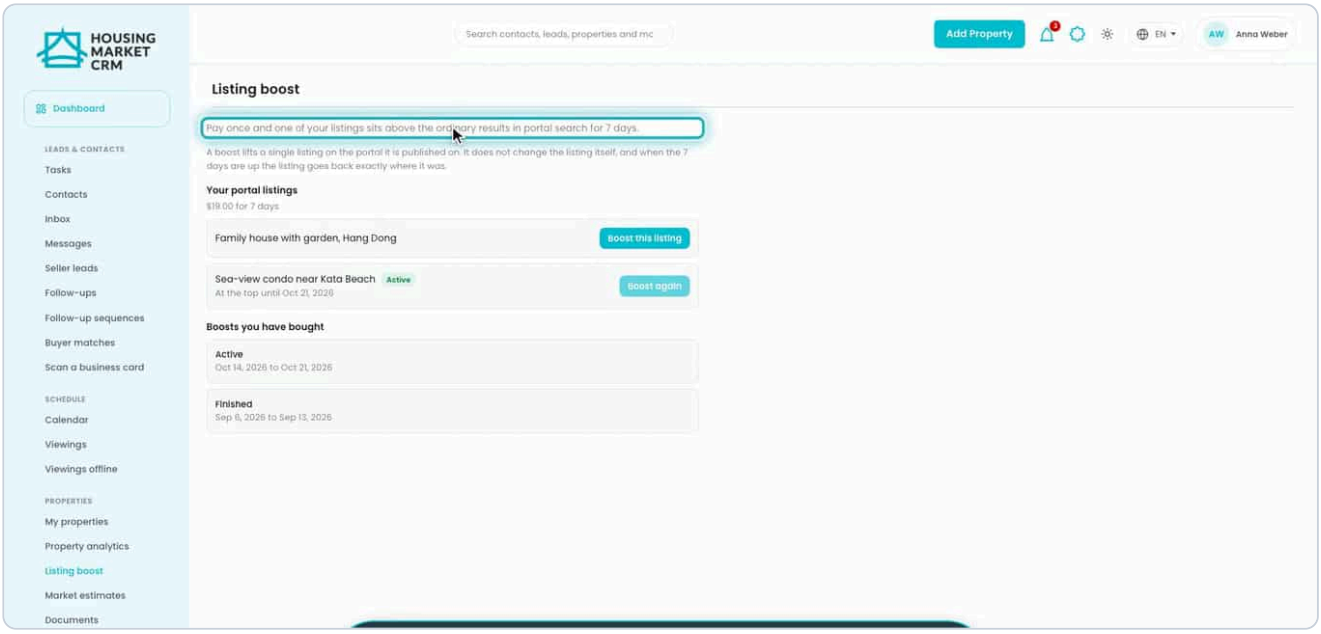
الشكل 33.1 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

2 انقر «تعزيز العقار» في القائمة الجانبية.



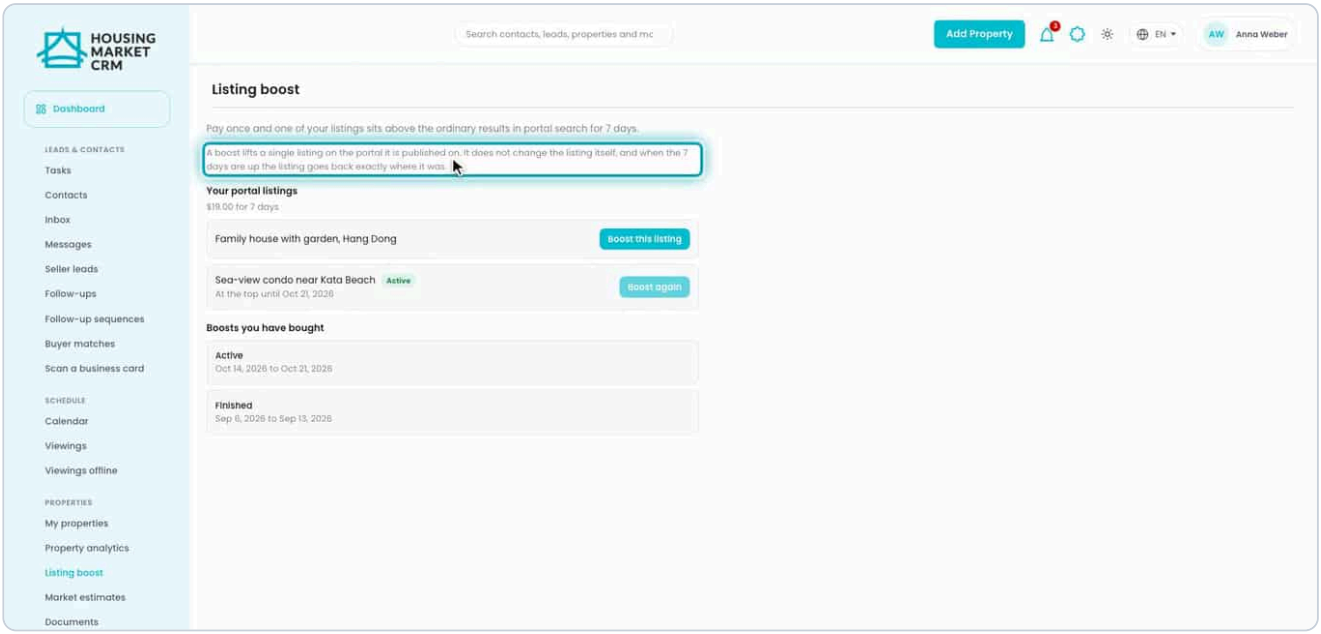
الشكل 33.2 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

3 عقار واحد يظهر فوق النتائج العادية في بحث البوابة.



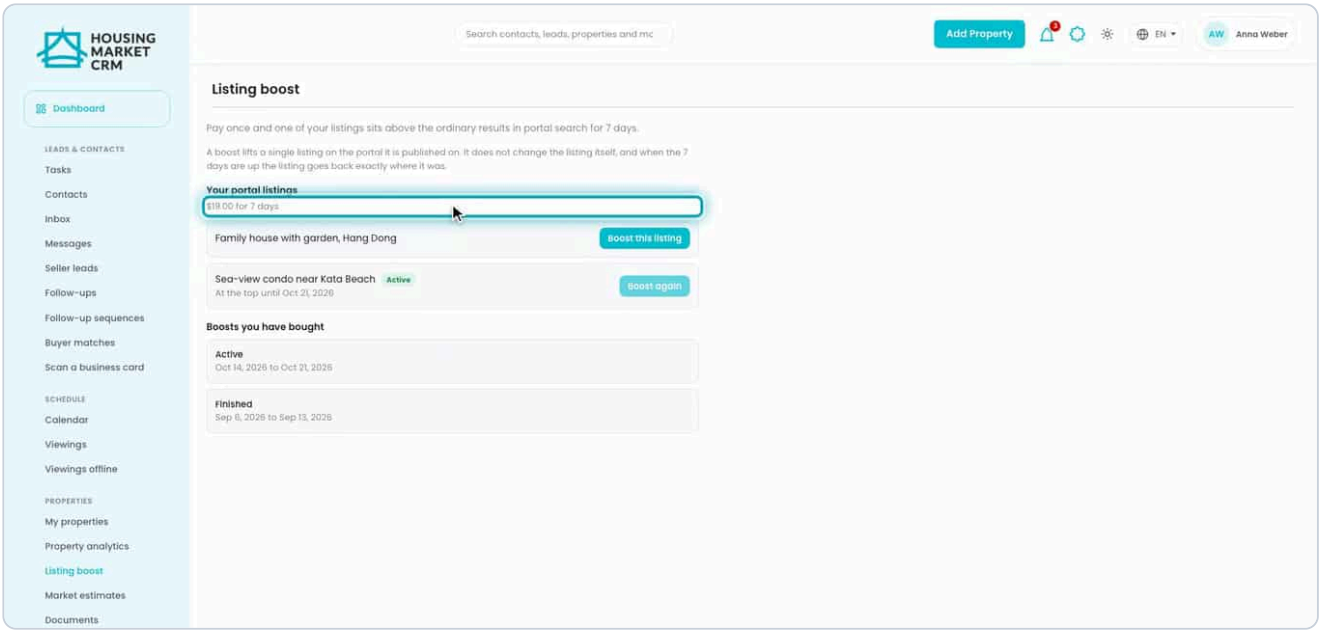
الشكل 33.3 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

4 بعد 7 أيام يعود إلى موضعه السابق تمامًا.



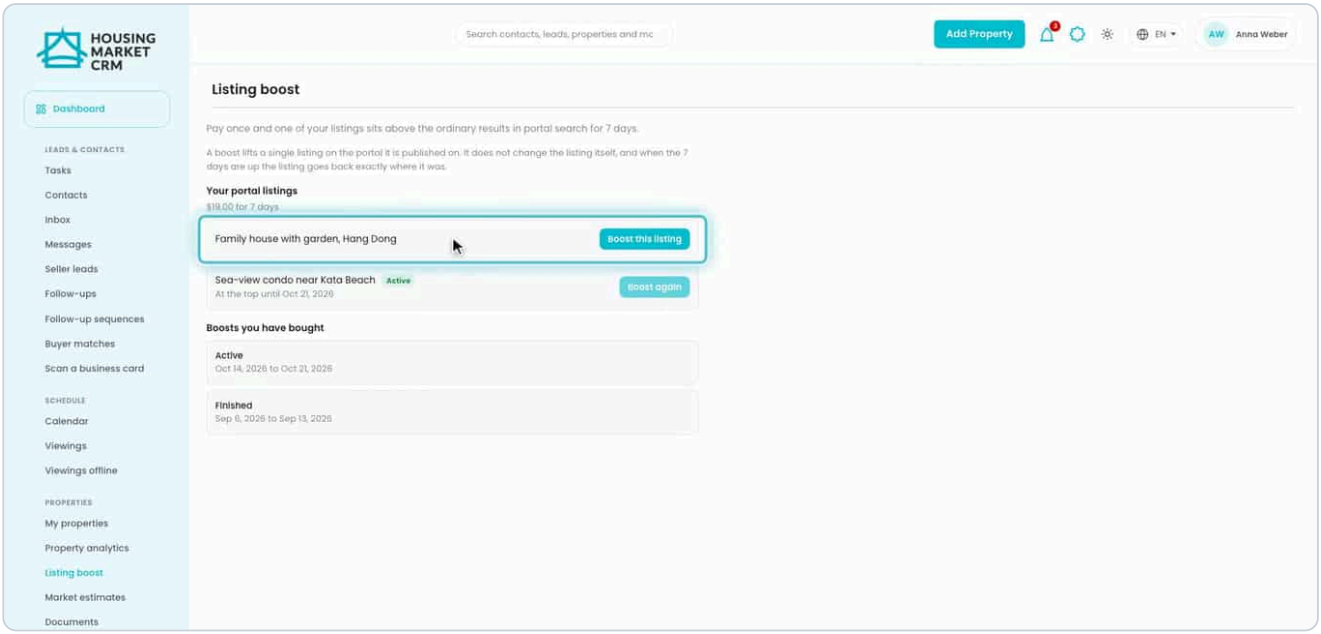
الشكل 33.4 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

5 $19 لسبعة أيام، تُدفع مرة واحدة. بلا اشتراك.



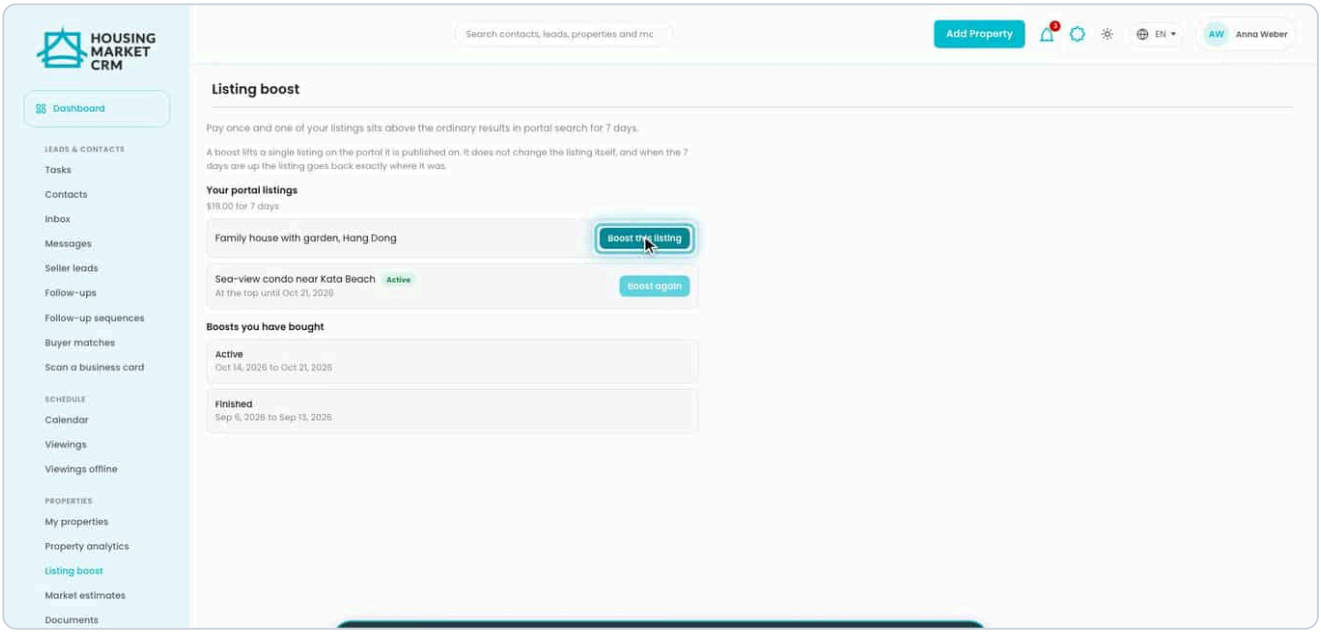
الشكل 33.5 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

6 عقاراتك على البوابة معروضة هنا.



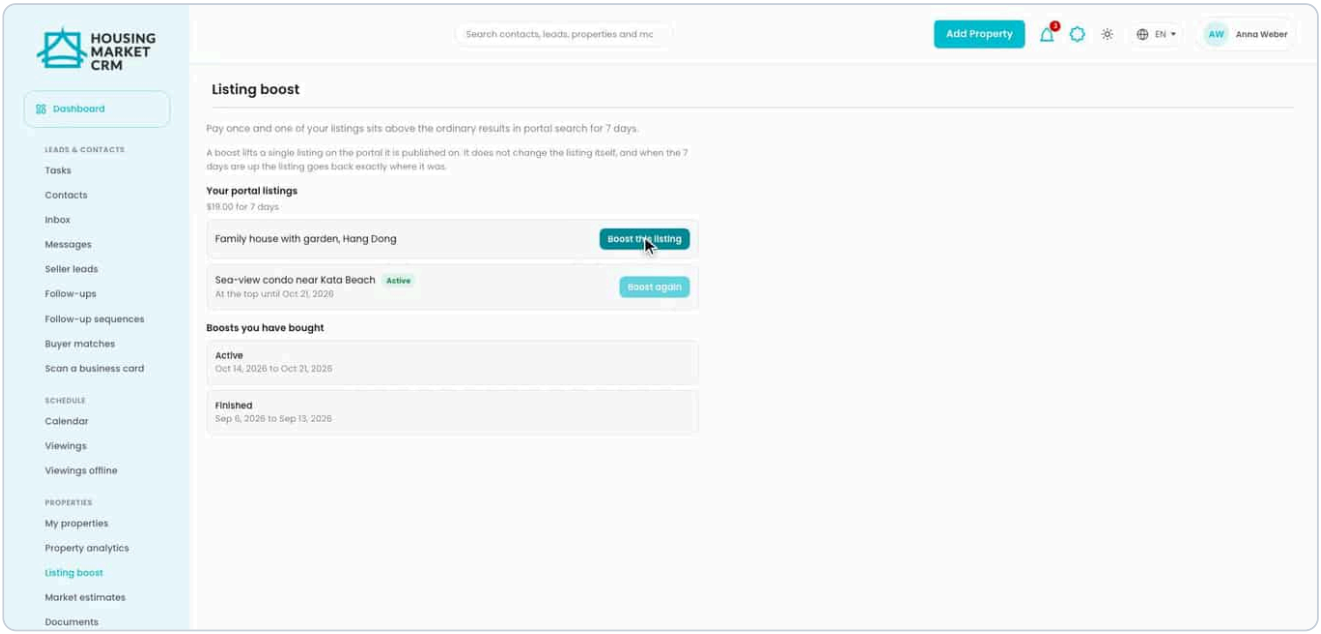
الشكل 33.6 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

7 انقر «تعزيز هذا العقار» للانتقال إلى صفحة الدفع الآمنة في Stripe.



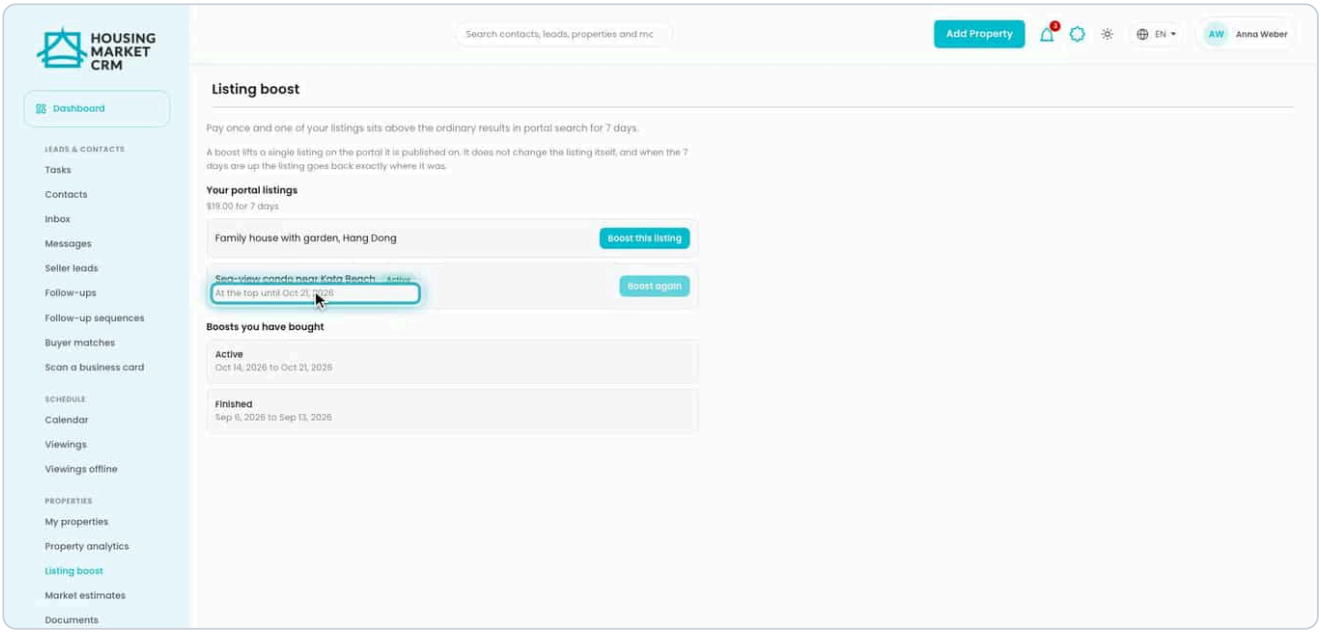
الشكل 33.7 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

8 إذا غادرت صفحة الدفع فلن يُخصم أي مبلغ.



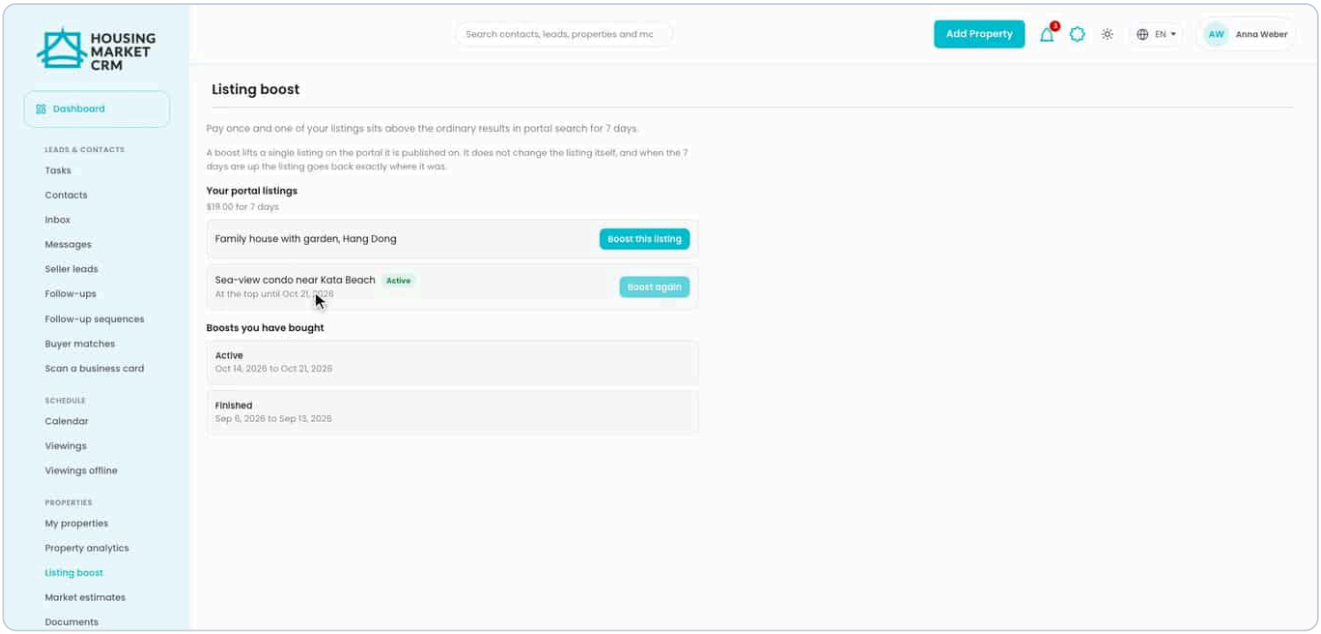
الشكل 33.8 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

9 العقار المُعزَّز يظهر بحالة «نشط» مع يوم انتهائه.



الشكل 33.9 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

10 كل تعزيز اشتريته، مع تواريخه.



الشكل 33.10 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

34 الفصل 34

تقارير تقدير السوق

Business | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Business، صِف عقارًا فيعطيك النظام نطاقًا لتقدير السوق من إعلانات مماثلة على بوابتك، ويمكنك تصديره بصيغة PDF تحمل علامتك لتقديمه إلى المالك.

افتح «تقديرات السوق» وصِف العقار: العنوان، والبيع أو الإيجار، ونوع العقار، والمنطقة، وعدد غرف النوم، ودورات المياه، والمساحة. يقارنه النظام بإعلانات مماثلة على بوابة سوقك ويعيد نطاقًا تقديريًا، مع الإعلانات المماثلة التي بُني عليها. وهو جزء من Business.

لا تُقارن إلا الإعلانات بالعملة نفسها، ولا يُحوَّل أي شيء. وكلما ملأت جزءًا أكبر من النموذج، كانت الإعلانات المماثلة أقرب.

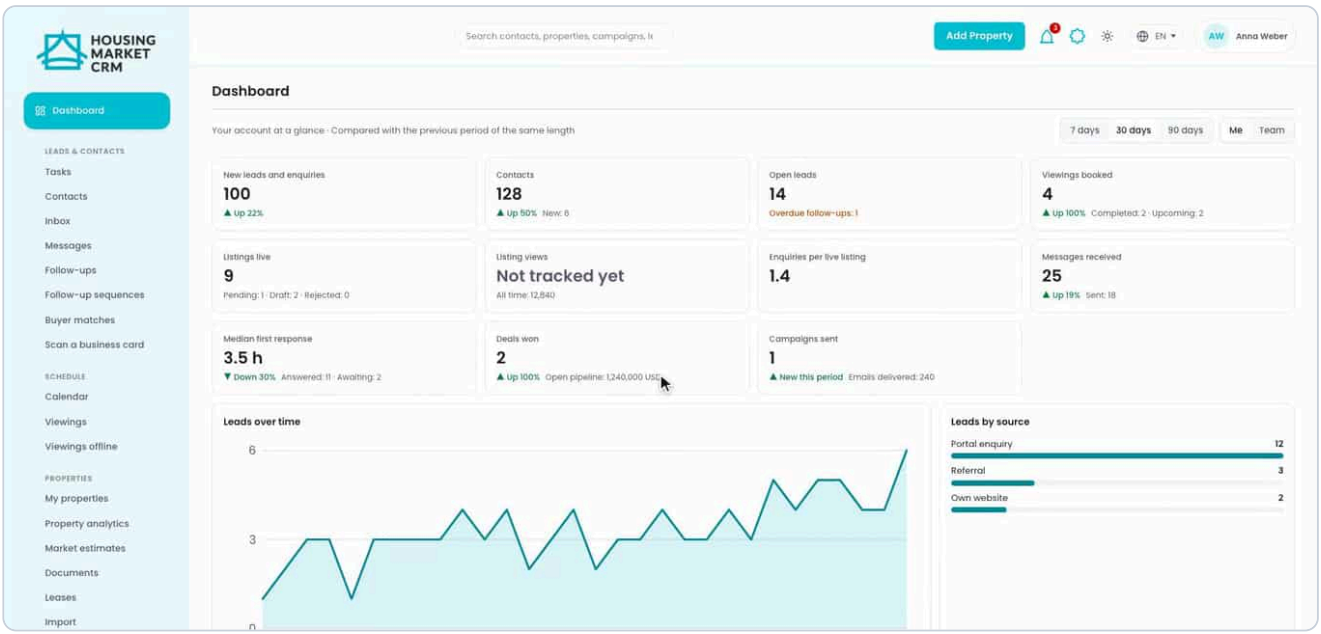
صدّر النتيجة بصيغة PDF تحمل اسمك وعلامتك لتقديمها إلى المالك. ويُحفظ كل تقرير كما حُسب، فلا تتغير لاحقًا الأرقام التي عُرضت على المالك مع تحرك السوق.

إنه تقدير للسوق مستخلص من الأسعار المطلوبة على البوابة، ويذكر التقرير ذلك صراحةً. وهو ليس تقديرًا رسميًا لقيمة العقار يجريه مختص مرخّص، ولا ينبغي تقديمه على هذا الأساس إلى مالك أو جهة إقراض أو محكمة.

من مركز المساعدة: **ما تقرير تقدير السوق؟**

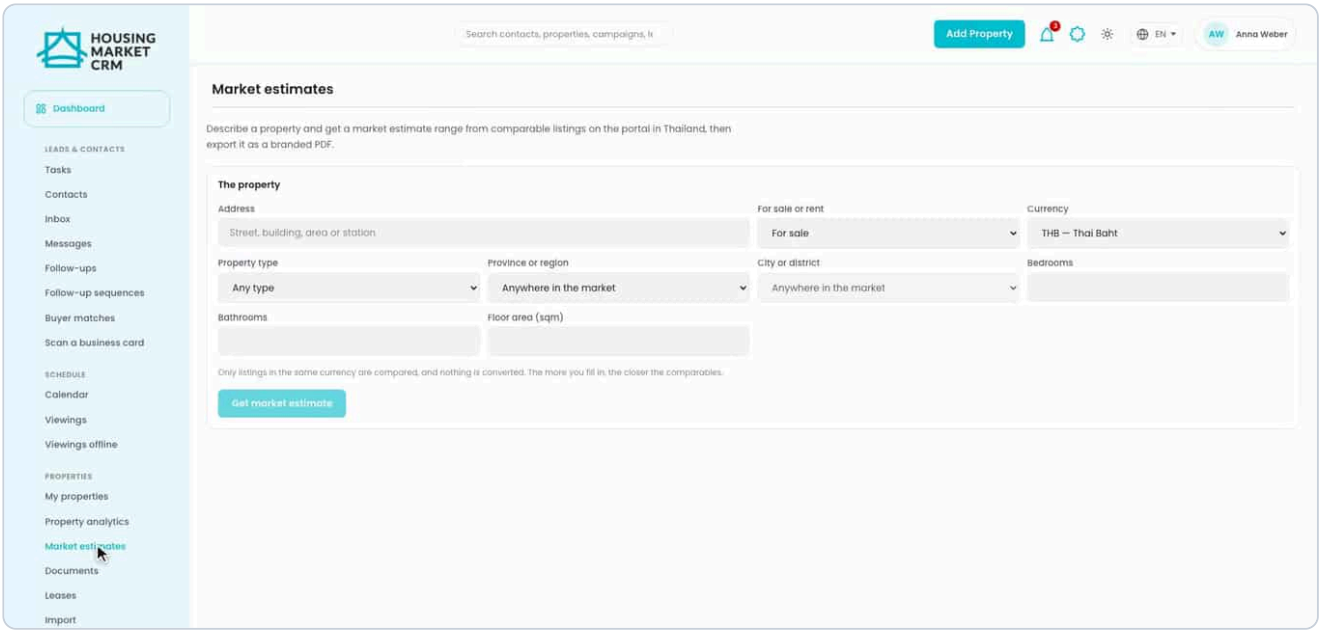
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



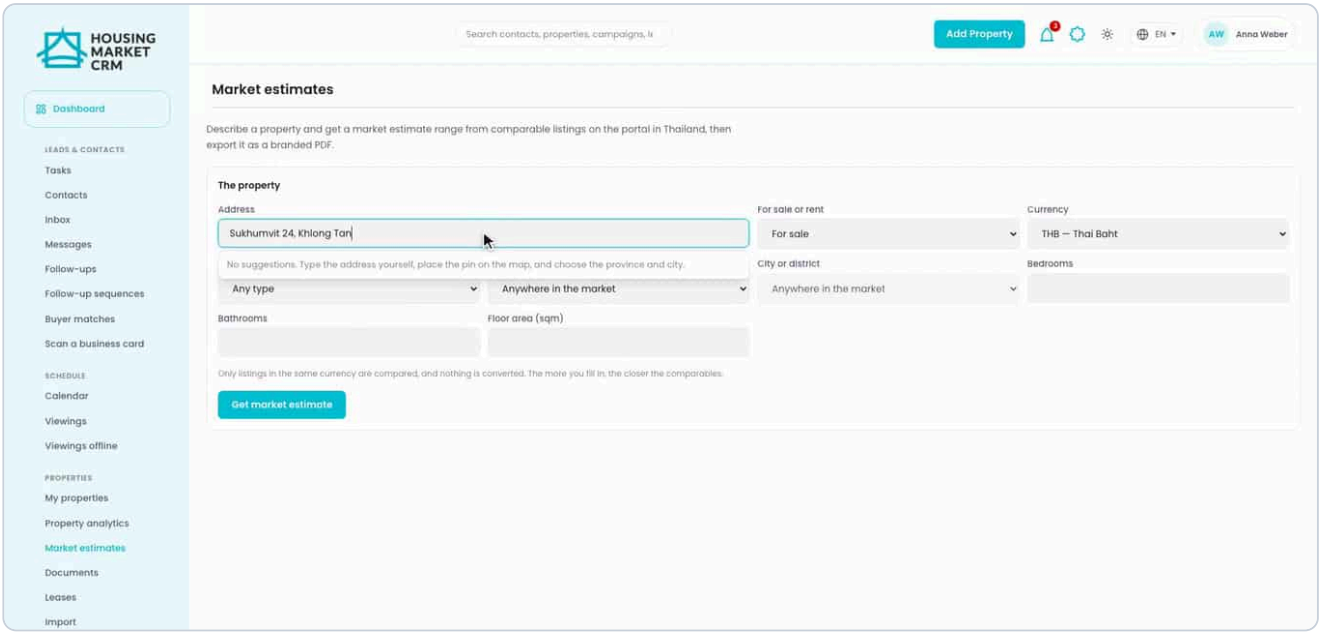
الشكل 34.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 انقر Market estimates في القائمة اليمنى.



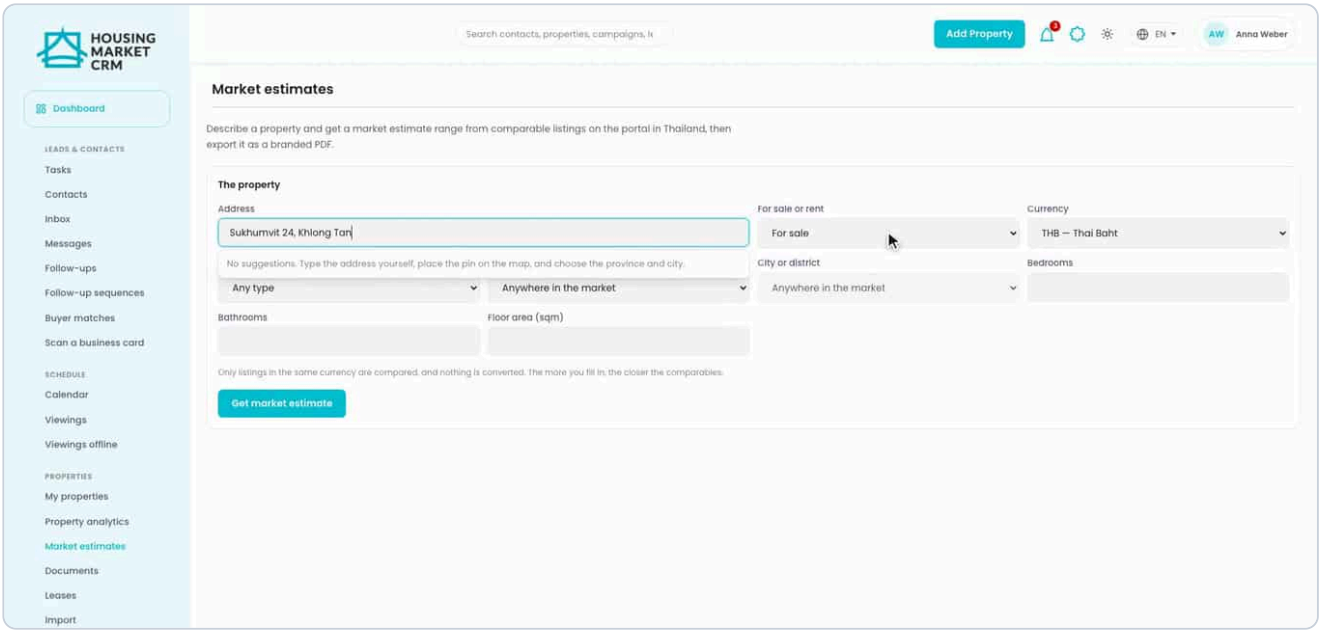
الشكل 34.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 أدخل العنوان.



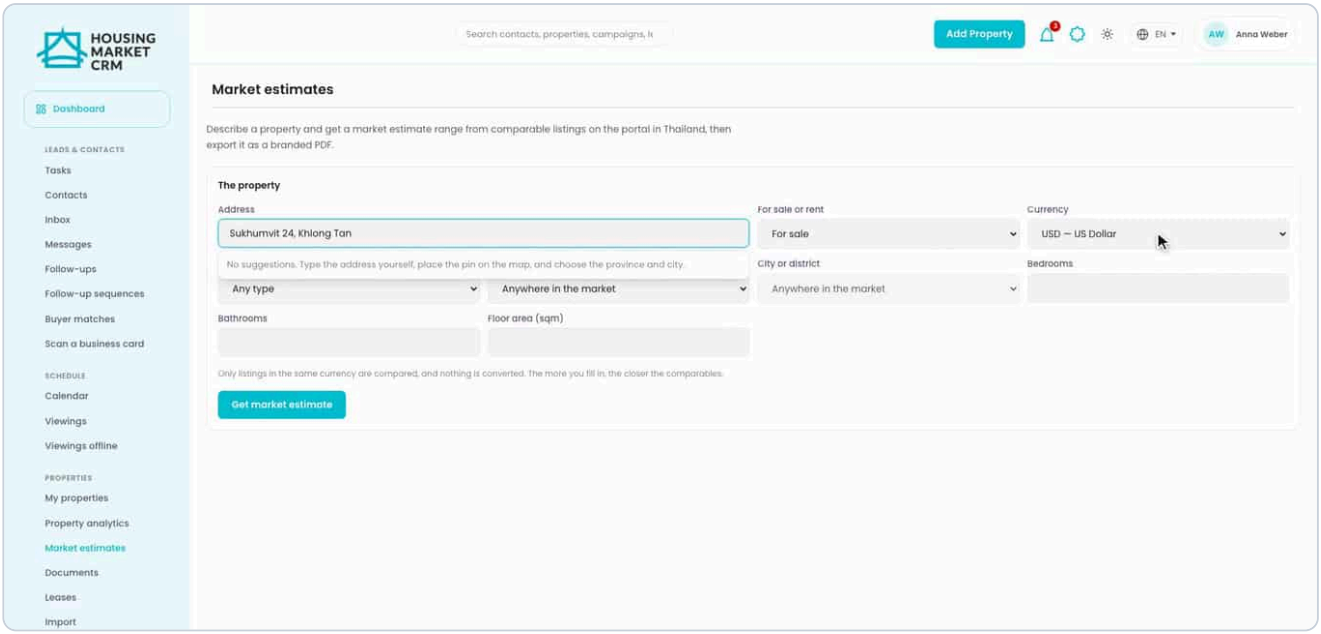
الشكل 34.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 اختر For sale أو For rent.



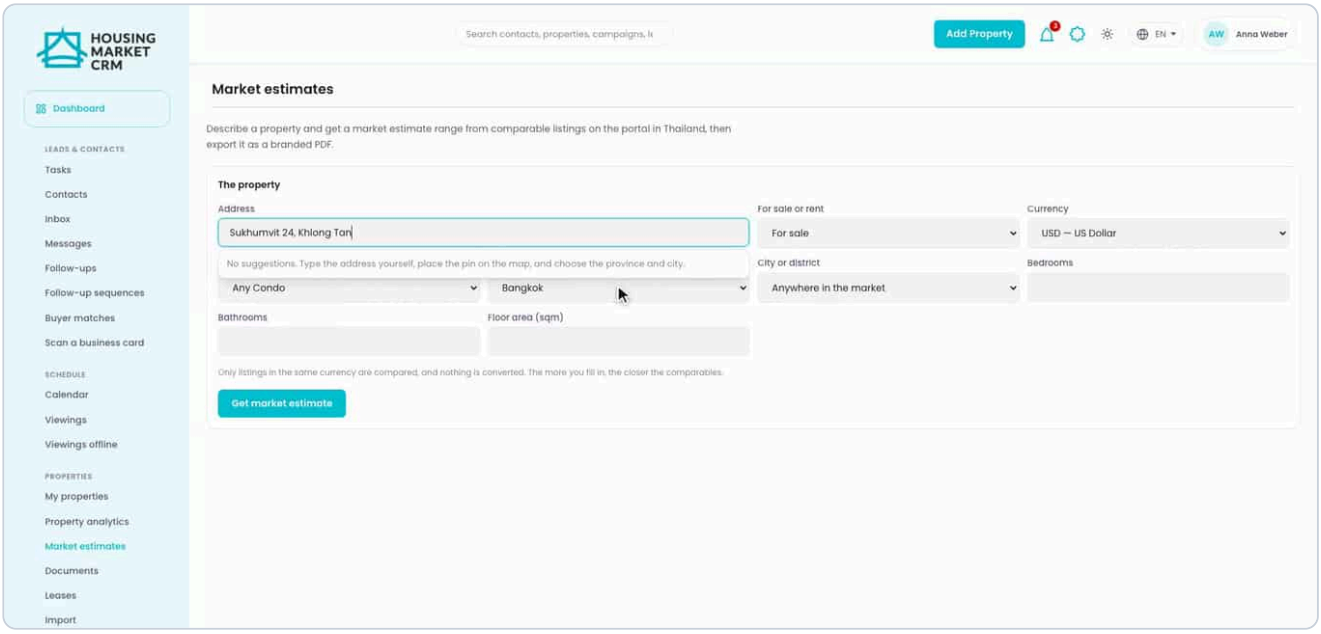
الشكل 34.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 اختر العملة.



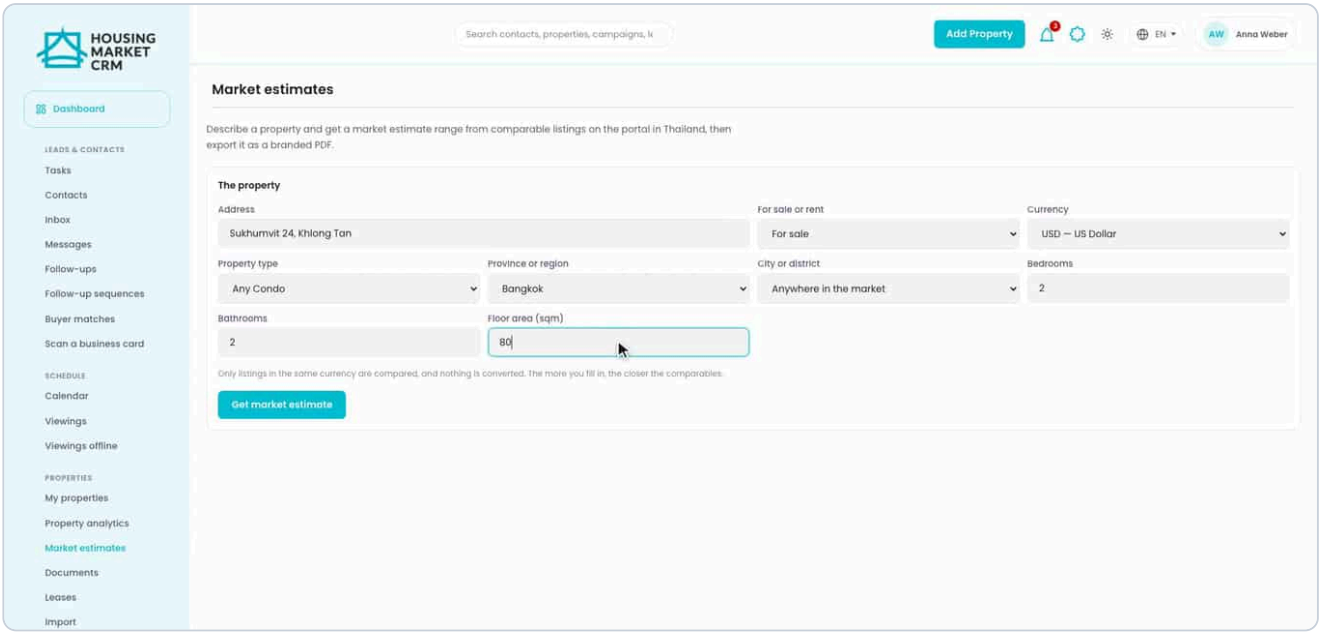
الشكل 34.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 اختر نوع العقار والمنطقة.



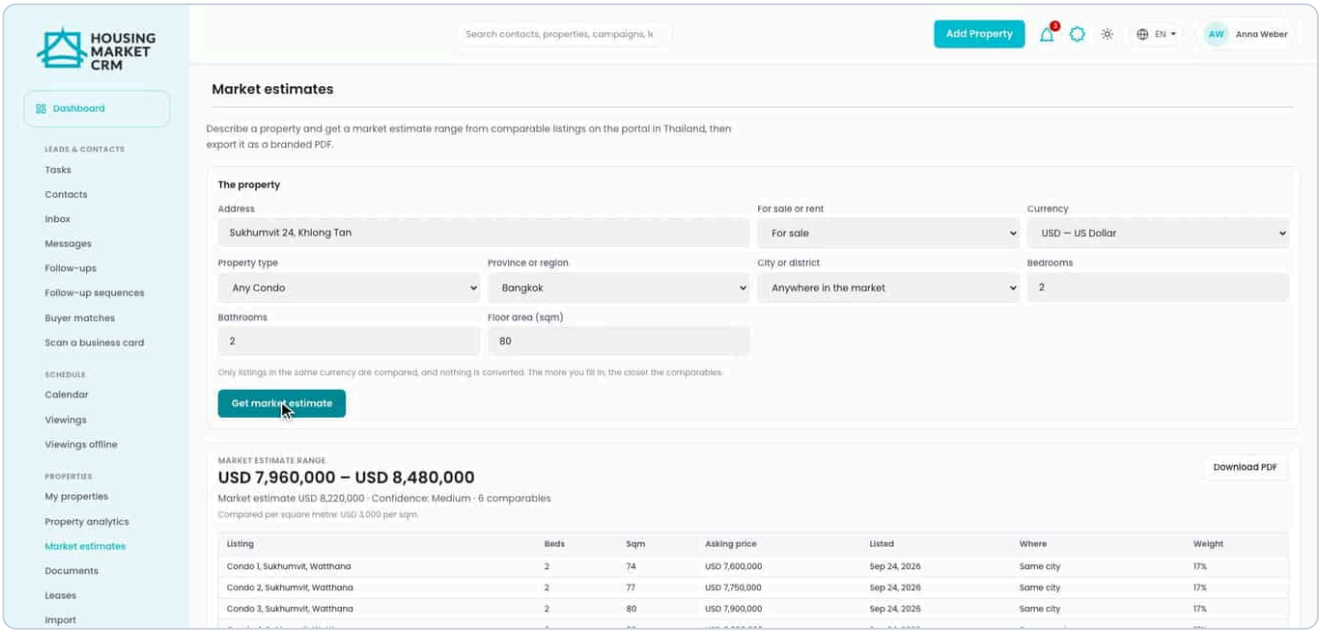
الشكل 34.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 أضف غرف النوم ودورات المياه ومساحة الأرضية.



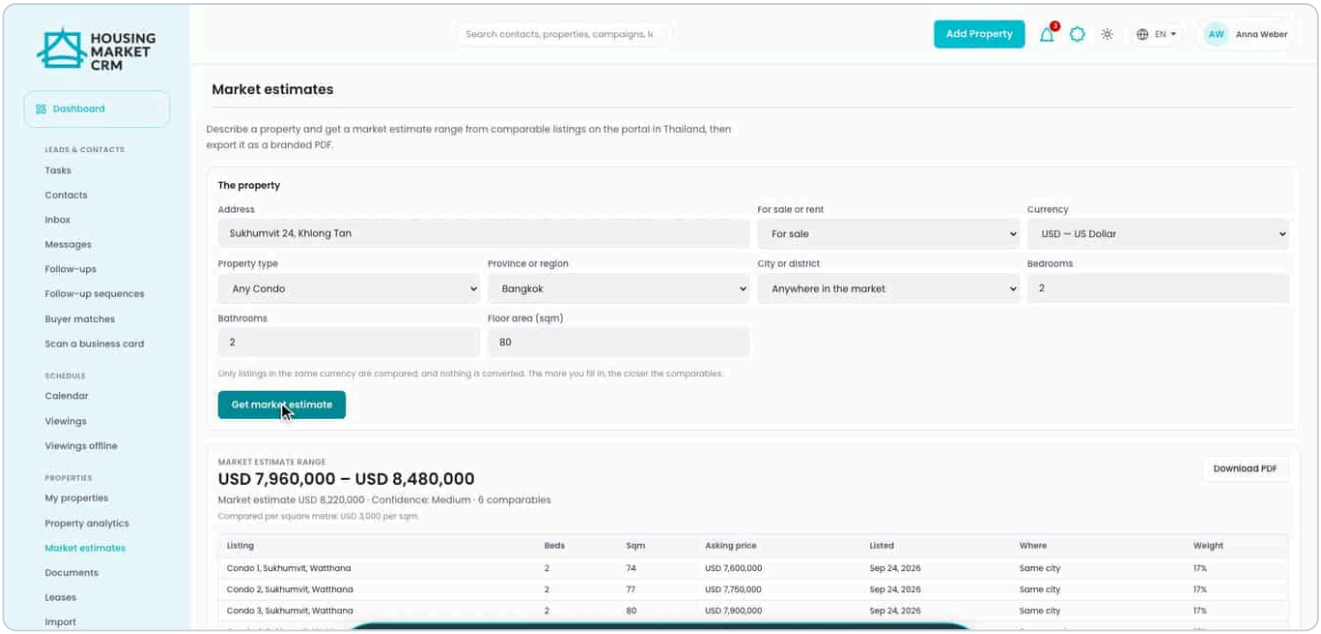
الشكل 34.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 انقر Get market estimate.



الشكل 34.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

9 استخدم التقدير كنقطة انطلاق لاجتماعك مع المالك.



الشكل 34.9 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ما هي عملاء البيع، وكم يكلّف الواحد منها؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

الجزء 4

التواصل والجدولة

35 الرسائل

36 WhatsApp من صفحة جهة الاتصال

37 قوالب WhatsApp

38 إرسال بريد إلكتروني جماعي

39 مركز الإشعارات

40 إشعارات البريد الإلكتروني

41 التقويم

42 ربط تقويمك

43 جدولة المعاينات

44 المعاينات دون اتصال

45 إضافة جهات اتصال إلى قائمتك البريدية

46 كيف يحمي نظام CRM تسويقك عبر البريد الإلكتروني

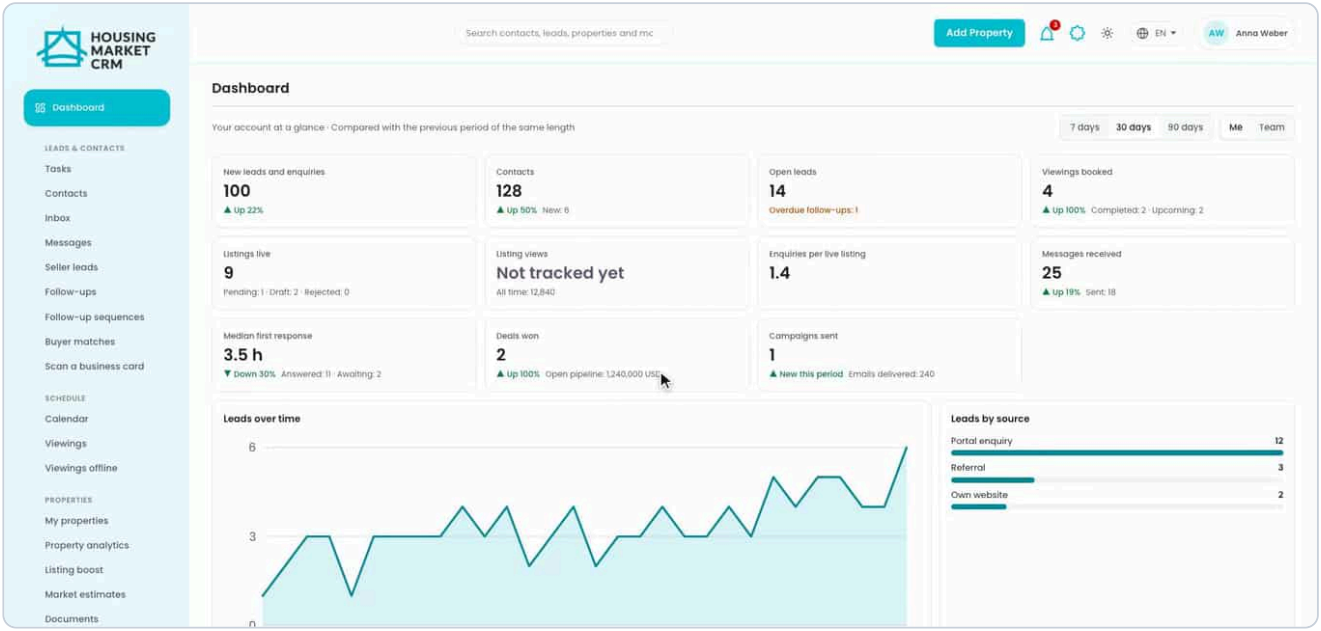
35 الفصل 35

الرسائل

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

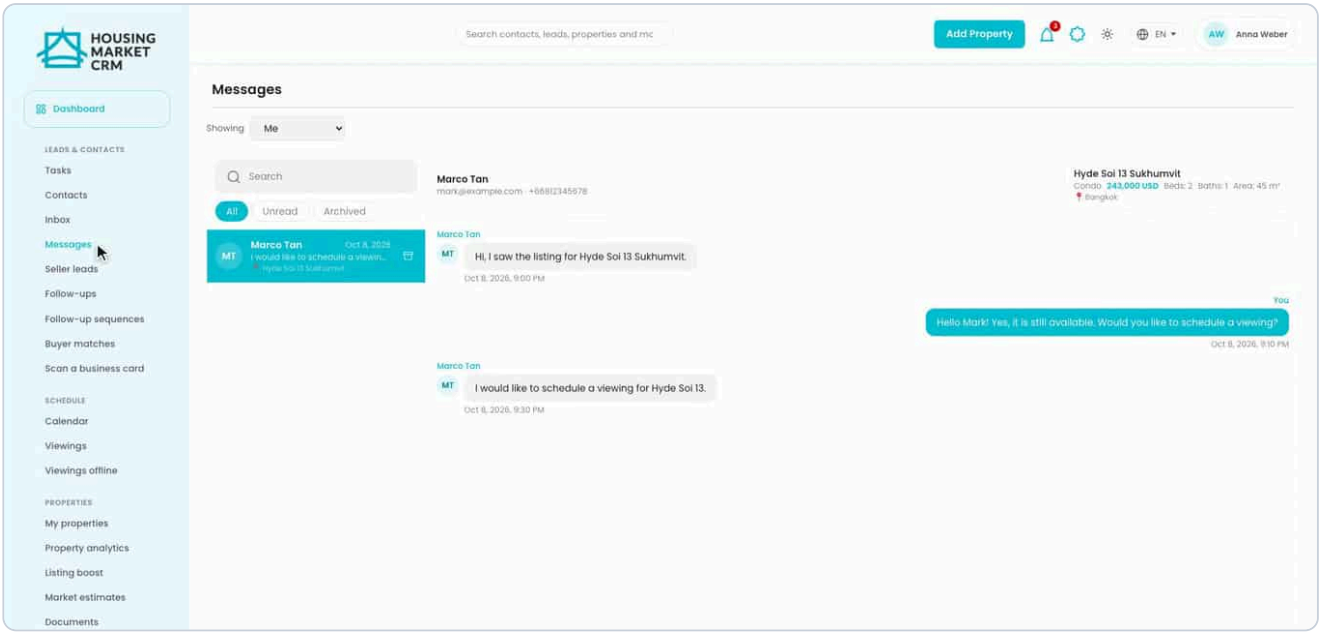
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



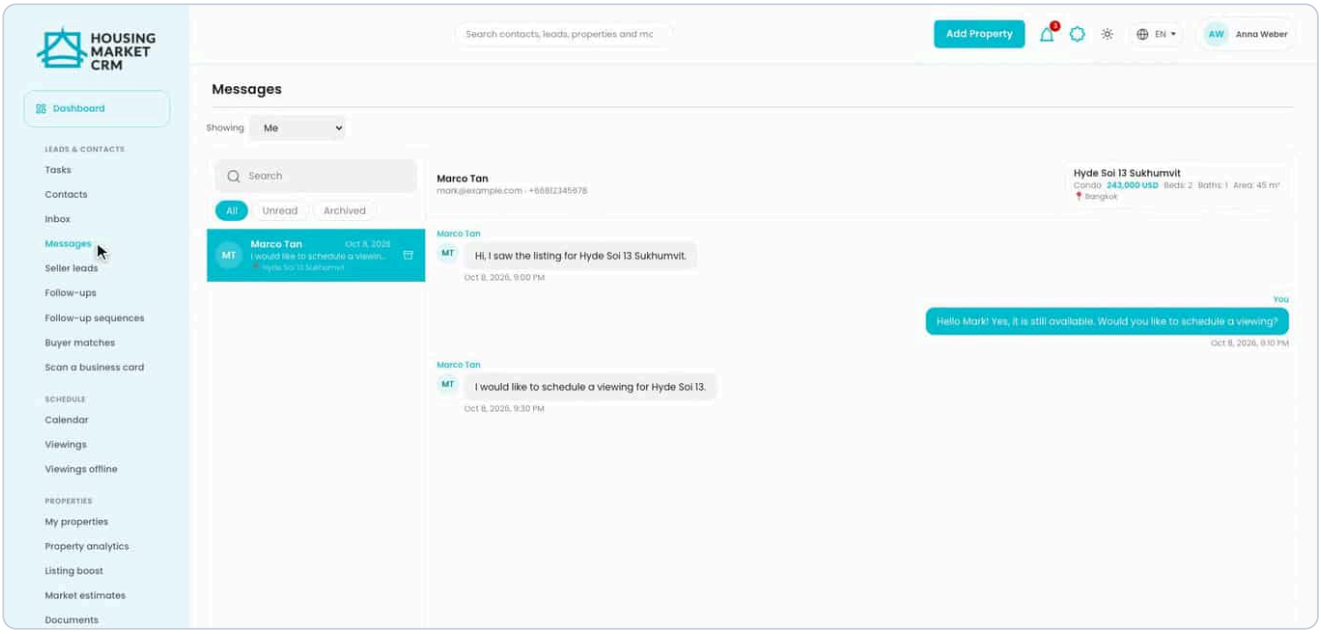
الشكل 35.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «الرسائل» في القائمة الجانبية.



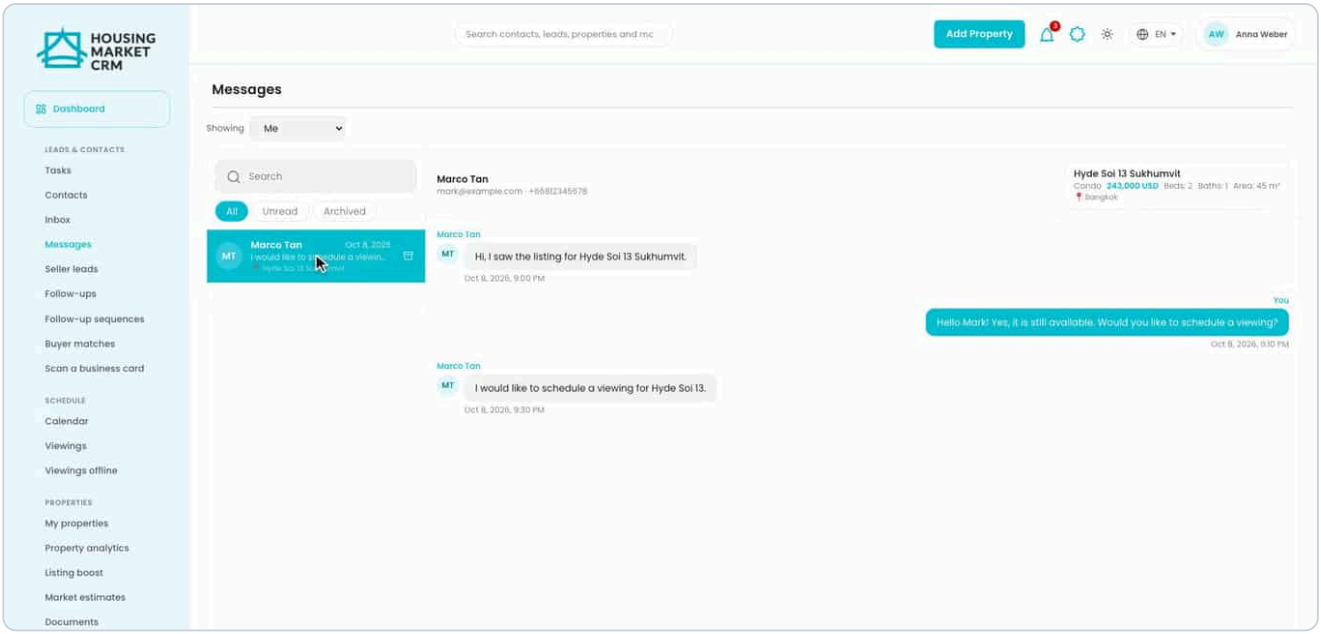
الشكل 35.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 كل المحادثات مع شخص واحد في سلسلة واحدة.



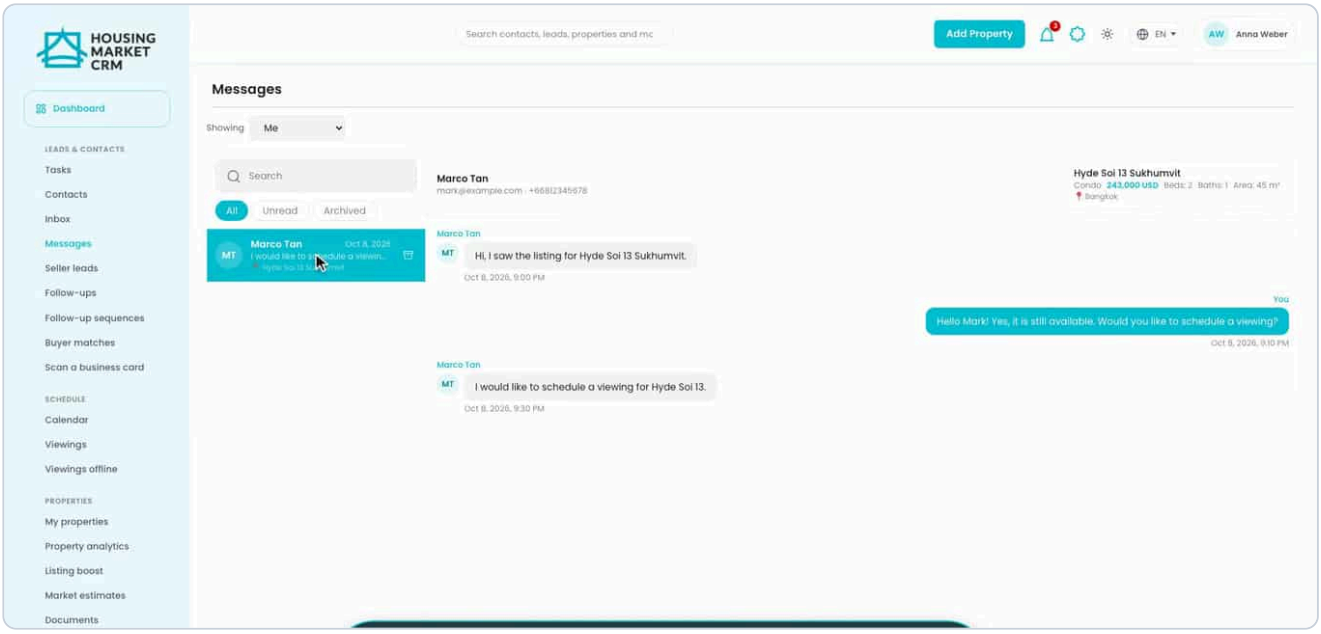
الشكل 35.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 افتح محادثة.



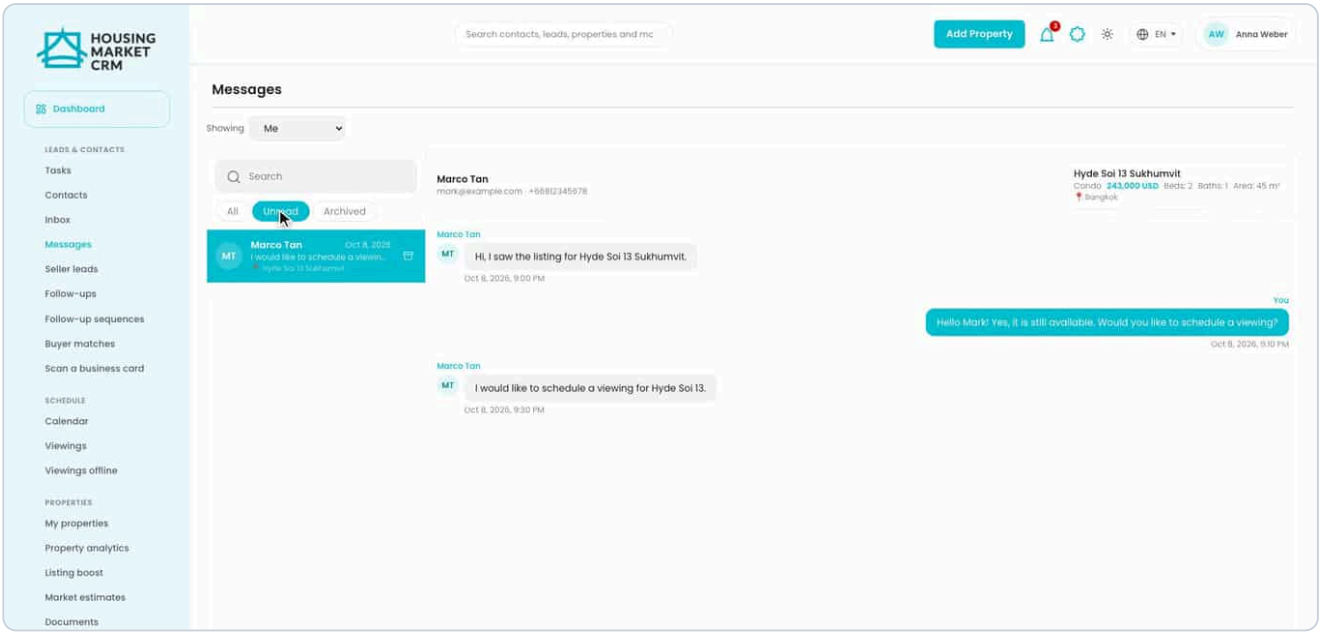
الشكل 35.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 إعلان العقار الذي سأل عنه مرتبط هنا، فيمكنك فتحه.



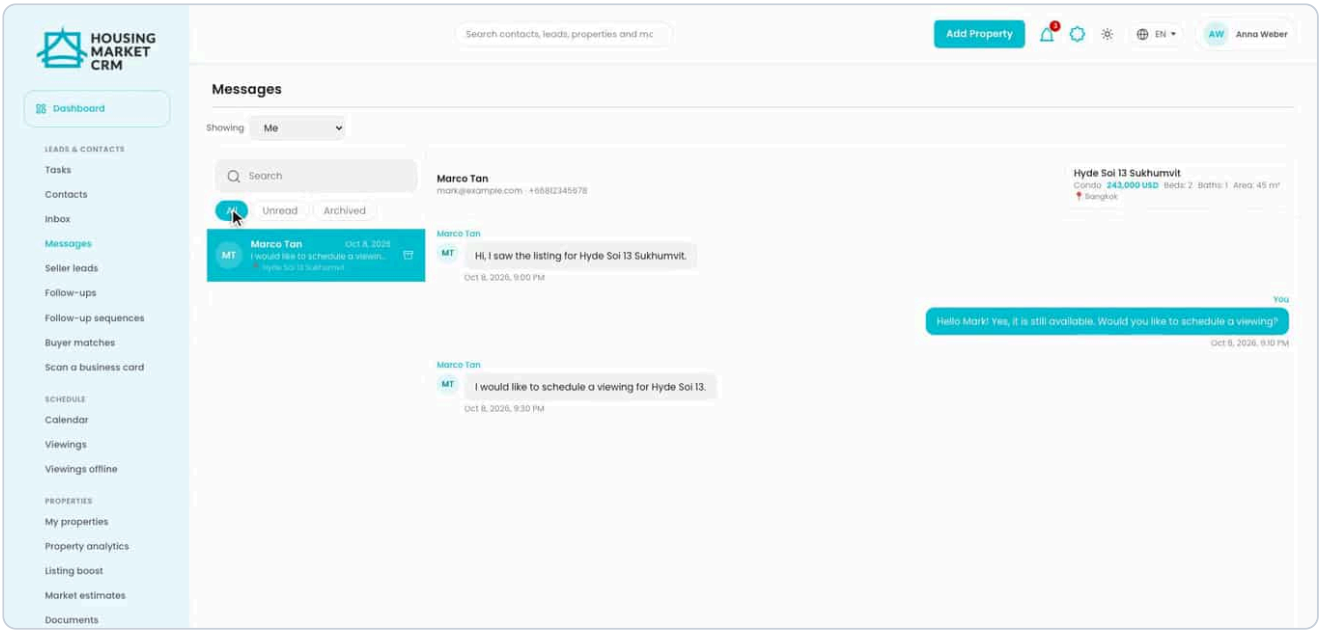
الشكل 35.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 اعرض «غير المقروءة» — قائمتك الصباحية.



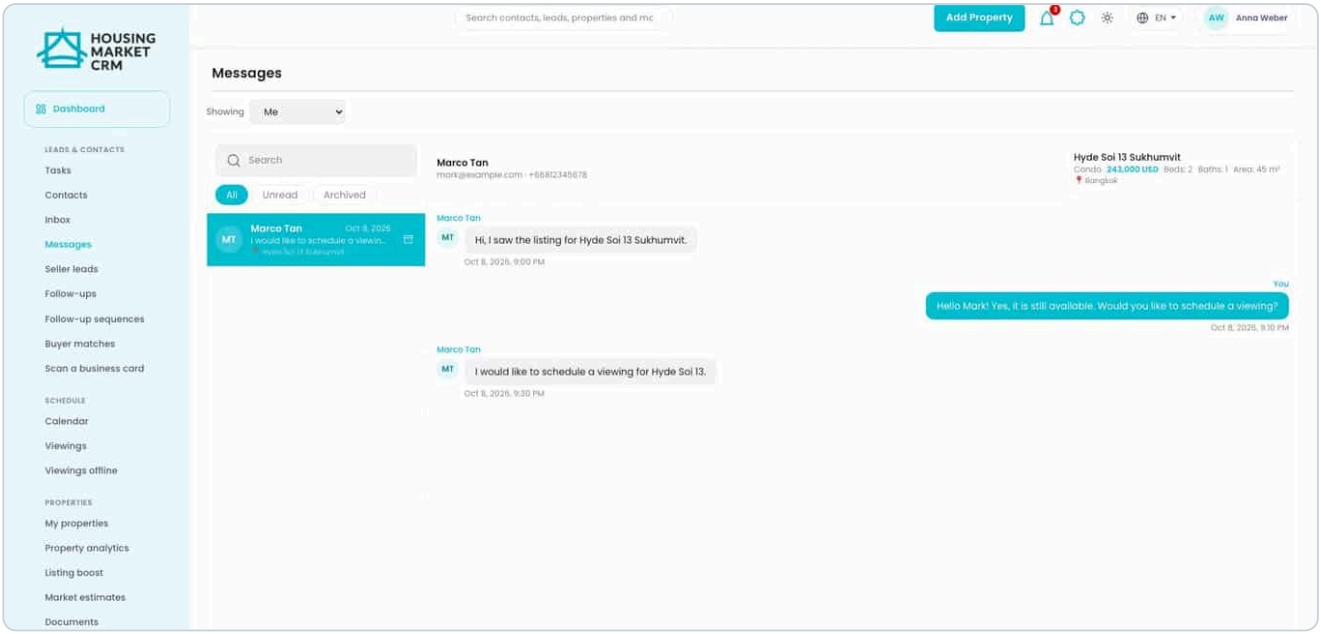
الشكل 35.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 عُد إلى «الكل».



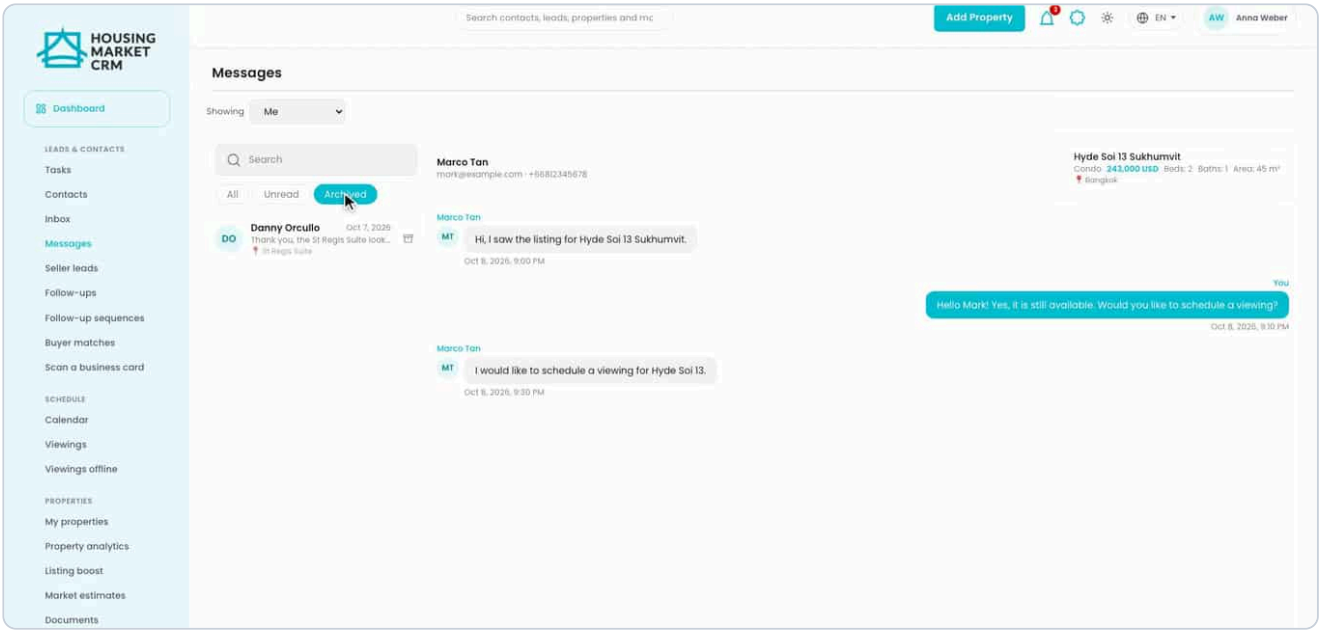
الشكل 35.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 اكتب ردّك واضغط «إرسال».



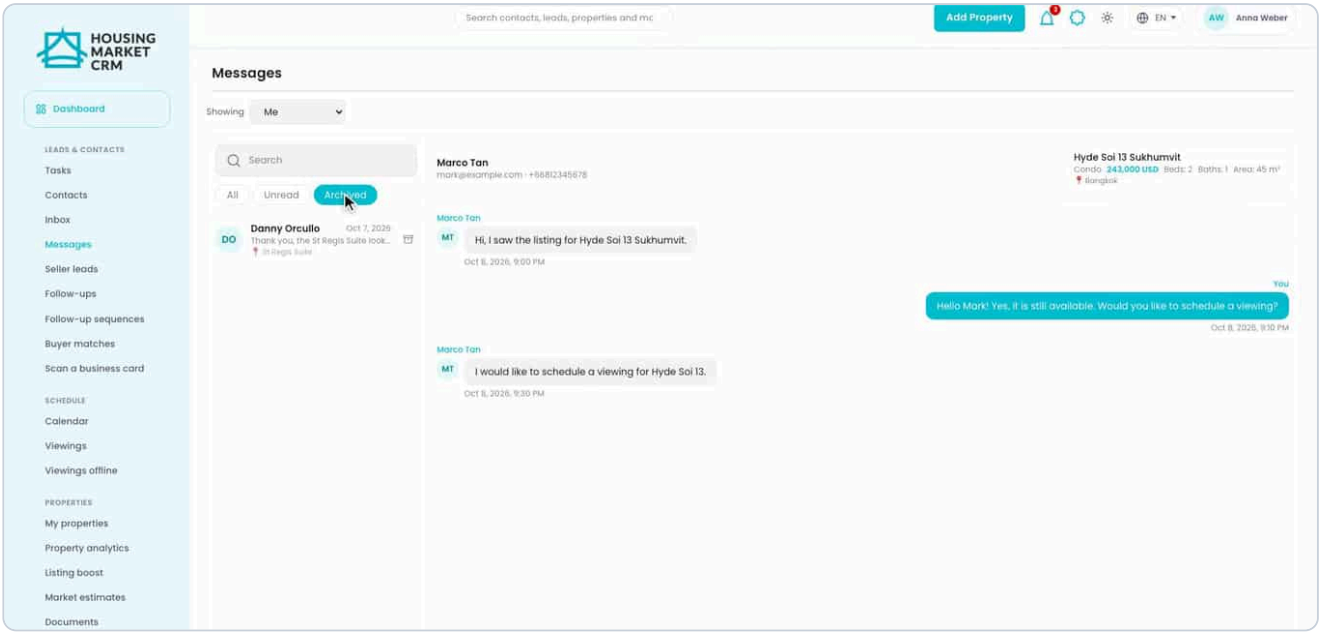
الشكل 35.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 «المؤرشفة» تُبعد المحادثات المنتهية عن طريقك.



الشكل 35.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

10 الأرشفة تُخفي المحادثة — ولا تحذفها أبدًا.



الشكل 35.10 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ما هو صندوق الوارد في النظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-is-the-unified-inbox
هل يمكنني متابعة التواصل مع المشترين؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 الفصل 36

WhatsApp من صفحة جهة الاتصال

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، اكتب قوالب رسائل WhatsApp بأي لغة، واملأ أحدها لجهة اتصال وإعلان، ثم افتح WhatsApp على هاتفك والنص جاهز. لا يرسل النظام رسائل WhatsApp بنفسه.

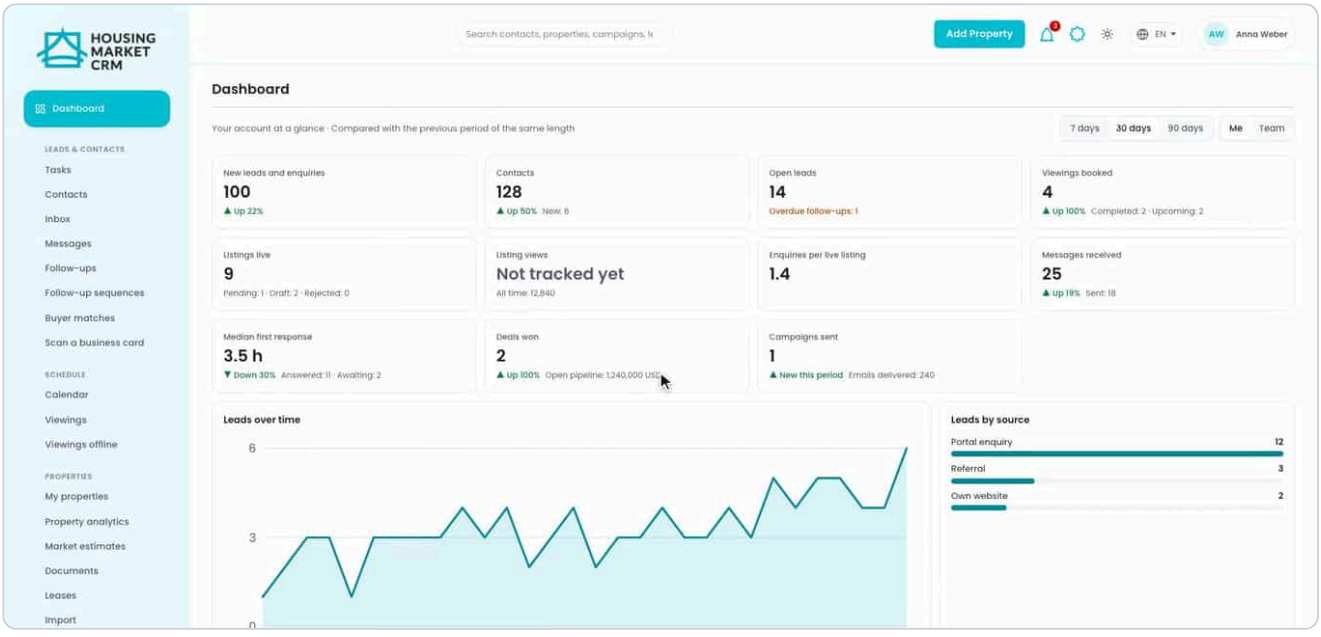
في إعدادات WhatsApp، اكتب الرسائل التي ترسلها كثيرًا، بأي لغة يوفرها النظام. اختر قالبًا، واطّلع عليه مملوءًا لجهة اتصال وإعلان، ثم انسخه أو افتح WhatsApp على جهازك والنص جاهز للإرسال.

تُرسل الرسالة من حسابك أنت على WhatsApp كما اعتدت، لذلك لا نتقاضى عنها أي رسوم. أما إرسال رسائل WhatsApp Business واستقبالها داخل النظام وعرضها في صندوق الوارد فقيد الإنشاء.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل قوالب WhatsApp؟**

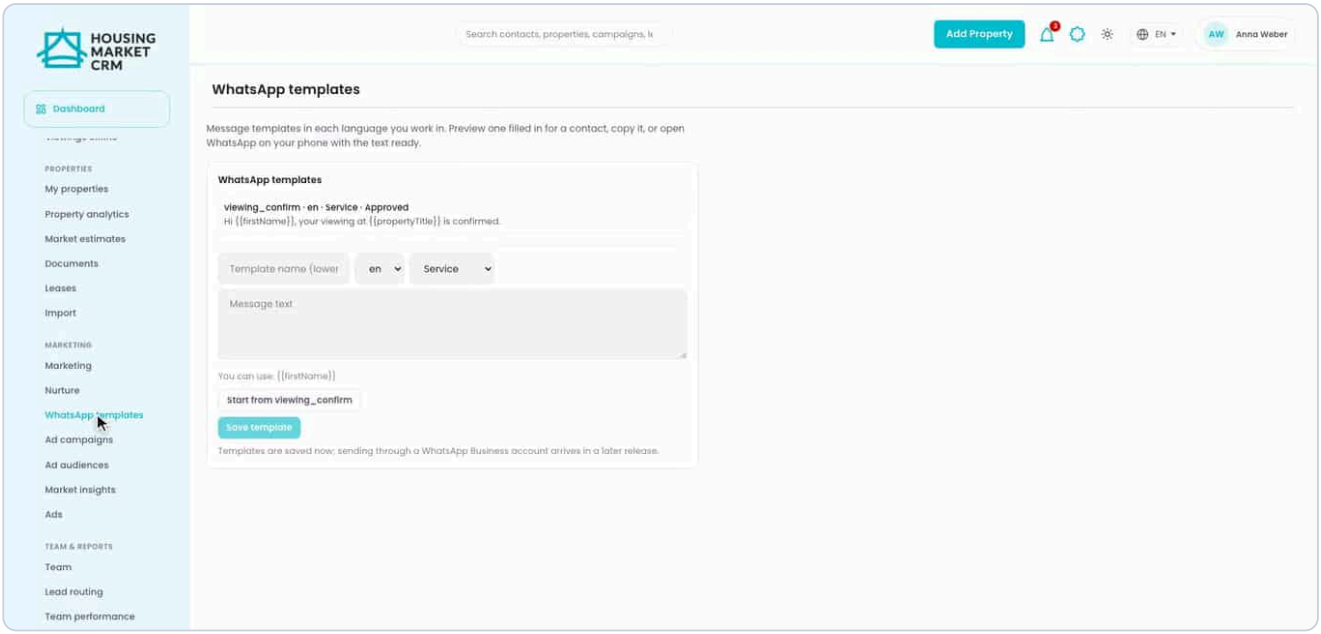
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



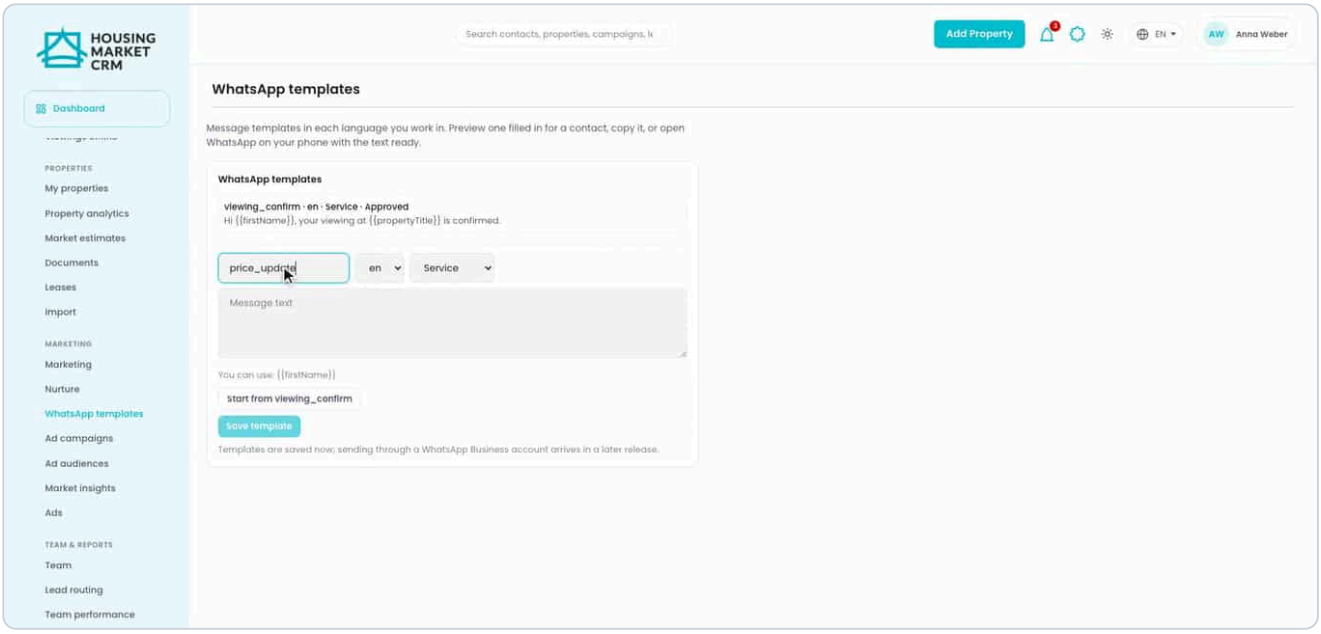
الشكل 36.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على WhatsApp templates (قوالب WhatsApp) في القائمة اليسرى.



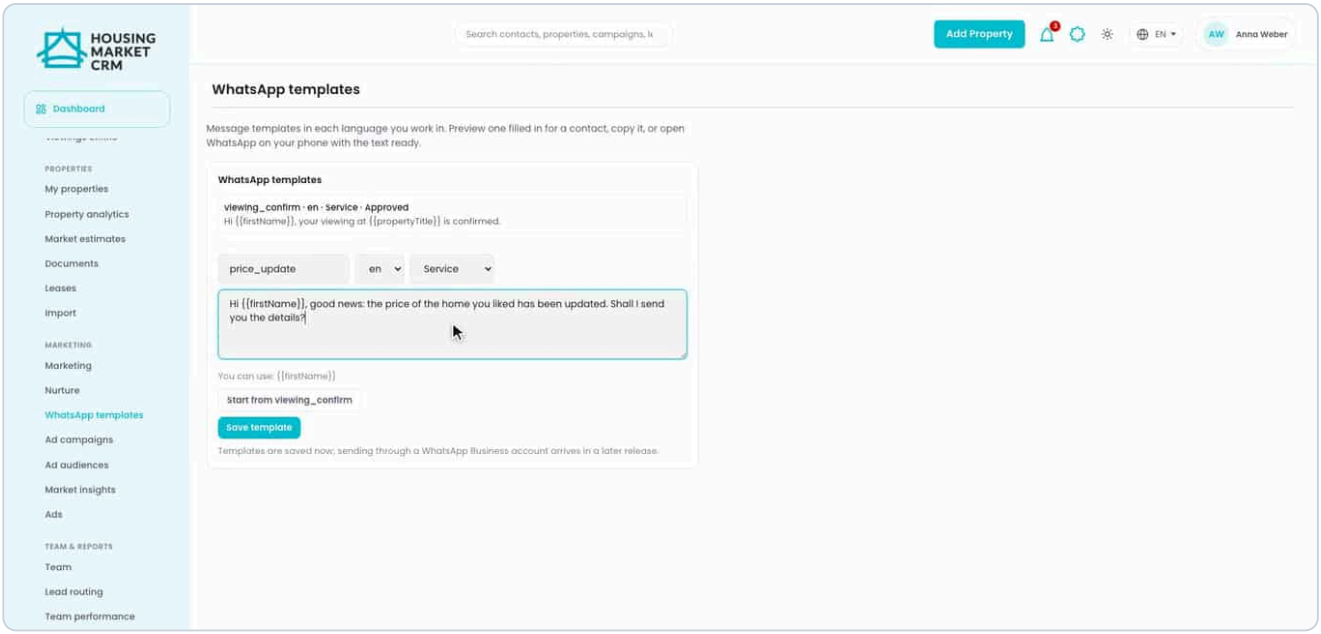
الشكل 36.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 أعطِ القالب اسمًا.



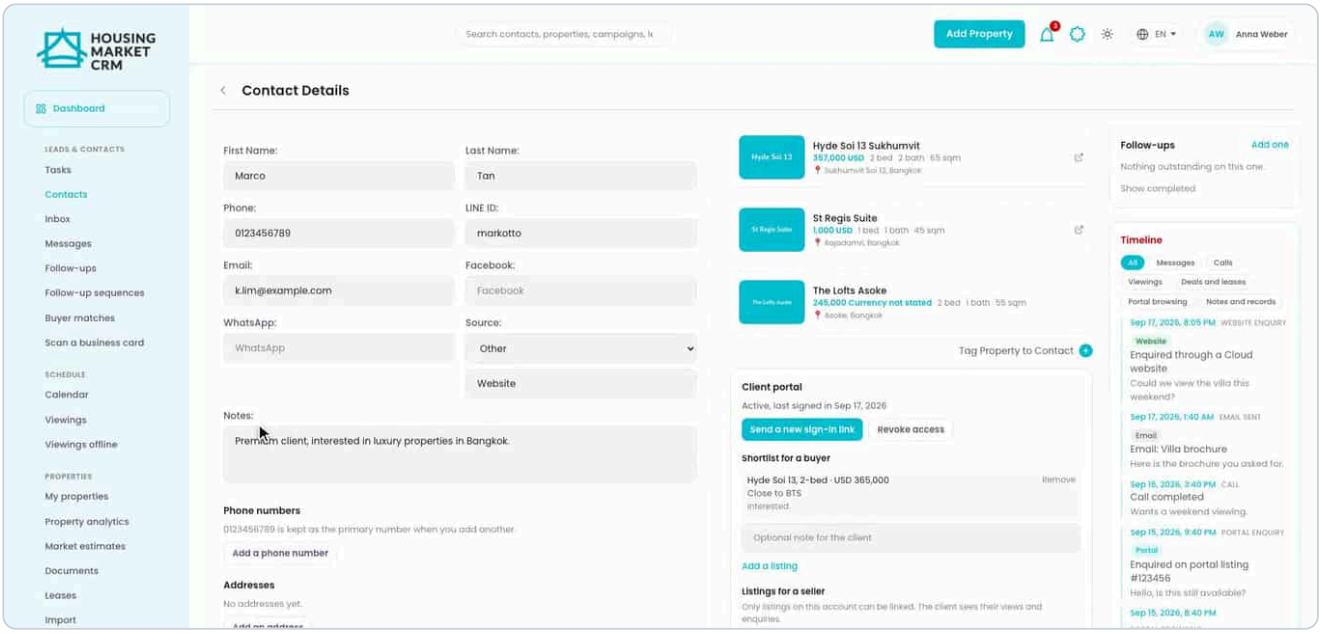
الشكل 36.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 اكتب الرسالة — استخدم {{firstName}} للاسم.



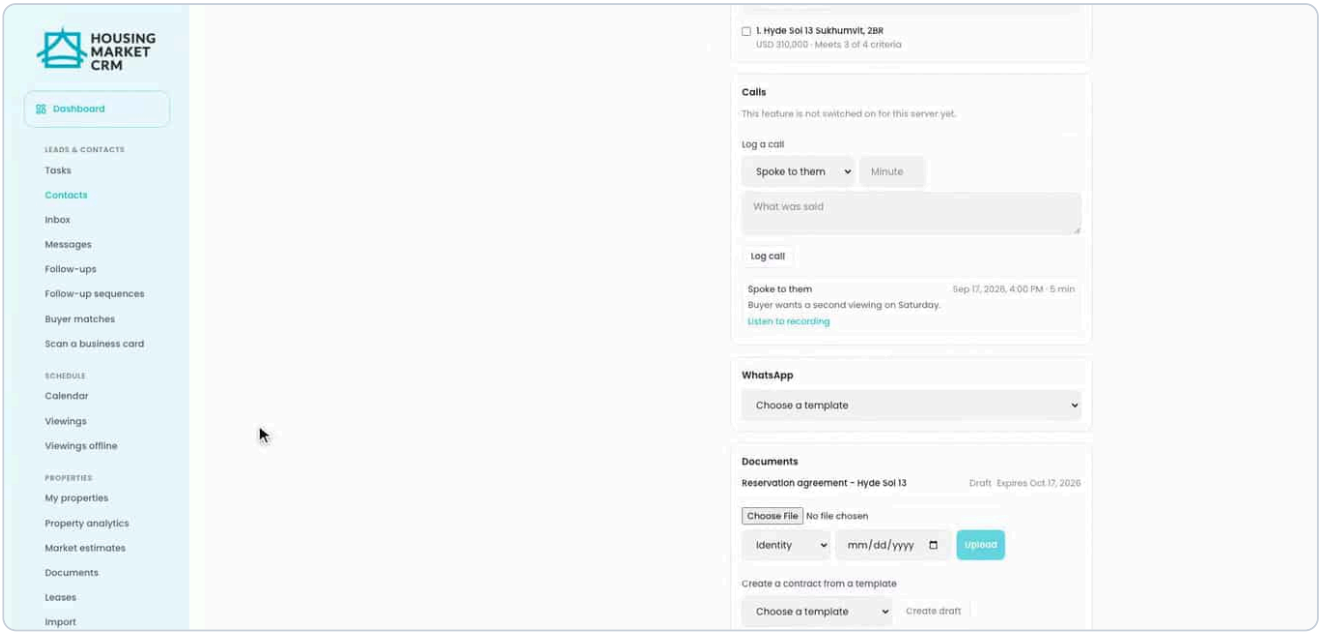
الشكل 36.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 انقر على Save template (حفظ القالب).



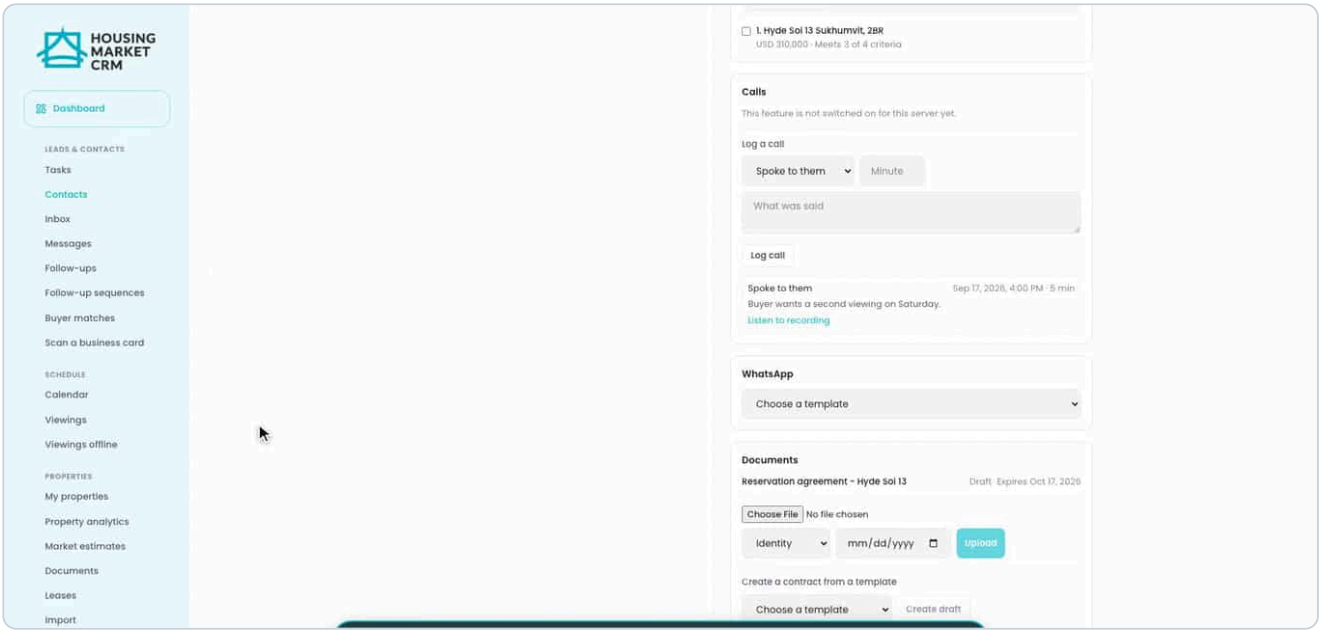
الشكل 36.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 افتح جهة اتصال وابحث عن لوحة WhatsApp.



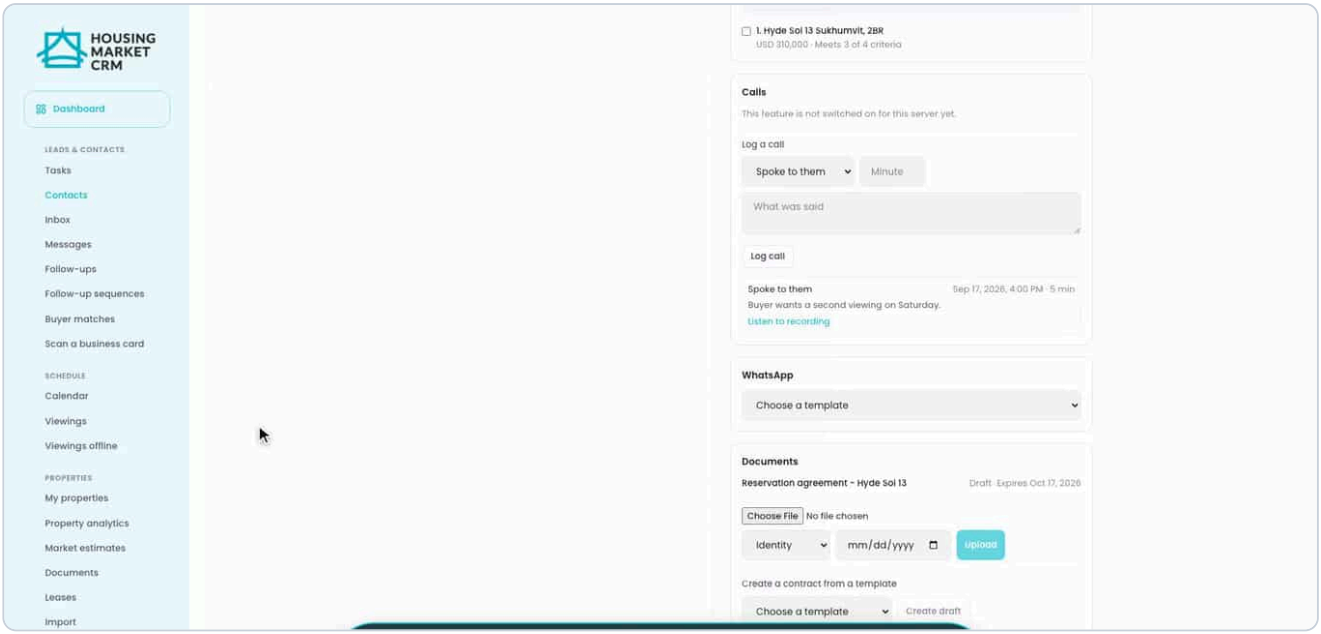
الشكل 36.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 اختر قالبًا: يملأ نظام CRM البيانات ويفتح WhatsApp.



الشكل 36.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 تُرسل الرسالة من رقم WhatsApp الخاص بك.



الشكل 36.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني متابعة التواصل مع المشترين؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 الفصل 37

قوالب WhatsApp

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، اكتب قوالب رسائل WhatsApp بأي لغة، واملأ أحدها لجهة اتصال وإعلان، ثم افتح WhatsApp على هاتفك والنص جاهز. لا يرسل النظام رسائل WhatsApp بنفسه.

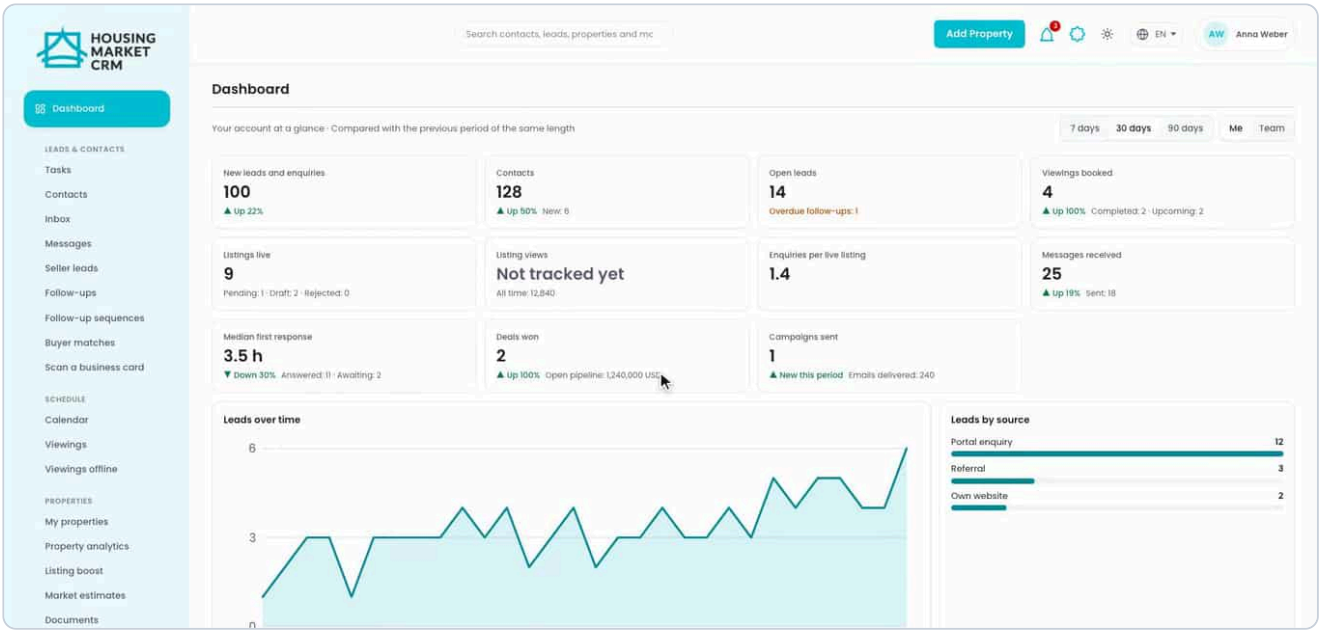
في إعدادات WhatsApp، اكتب الرسائل التي ترسلها كثيرًا، بأي لغة يوفرها النظام. اختر قالبًا، واطّلع عليه مملوءًا لجهة اتصال وإعلان، ثم انسخه أو افتح WhatsApp على جهازك والنص جاهز للإرسال.

تُرسل الرسالة من حسابك أنت على WhatsApp كما اعتدت، لذلك لا نتقاضى عنها أي رسوم. أما إرسال رسائل WhatsApp Business واستقبالها داخل النظام وعرضها في صندوق الوارد فقيد الإنشاء.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل قوالب WhatsApp؟**

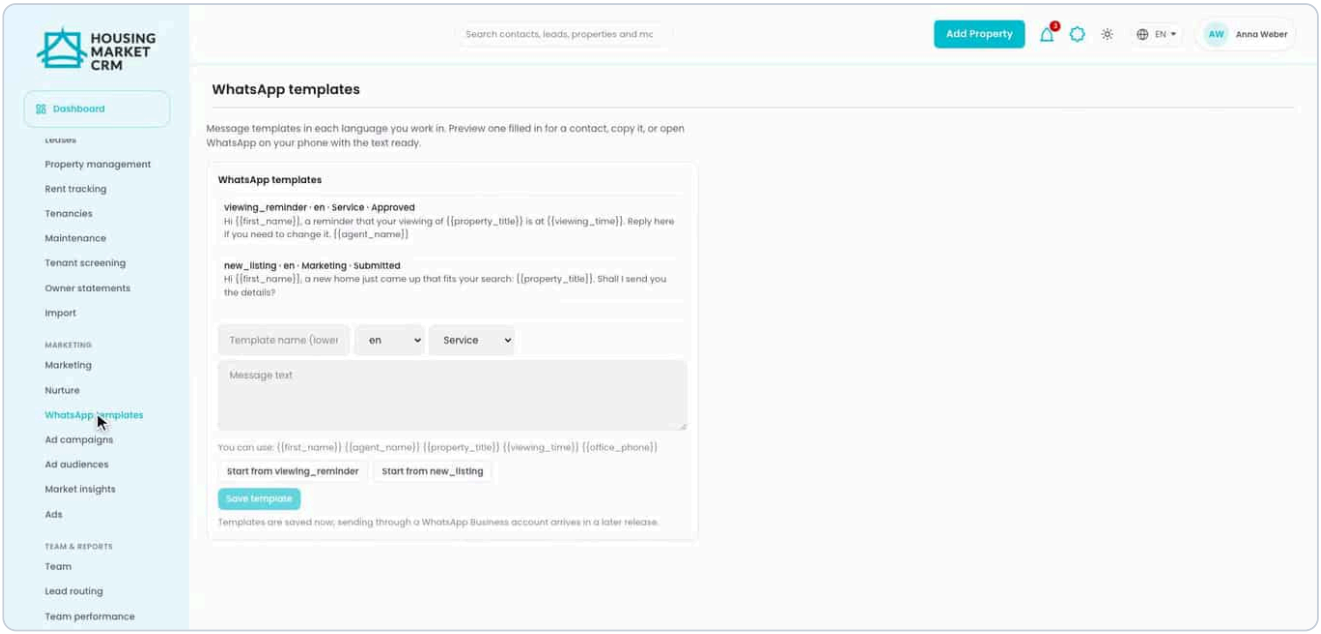
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



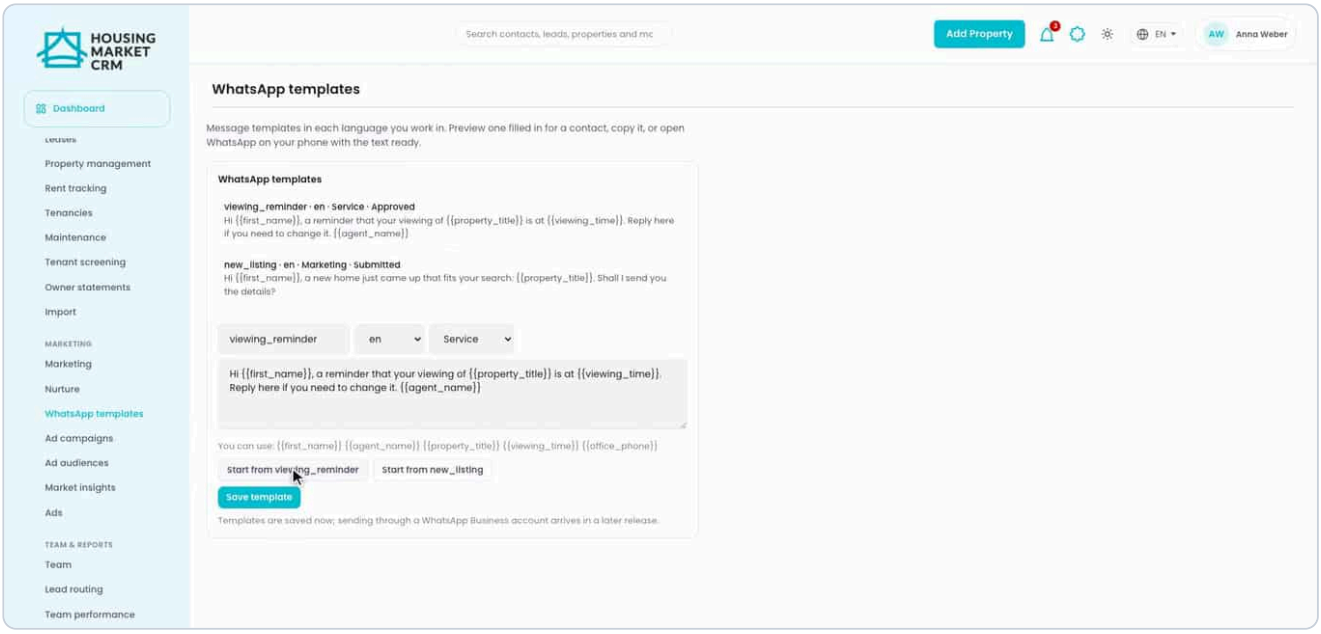
الشكل 37.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على WhatsApp templates (قوالب WhatsApp) في القائمة اليسرى.



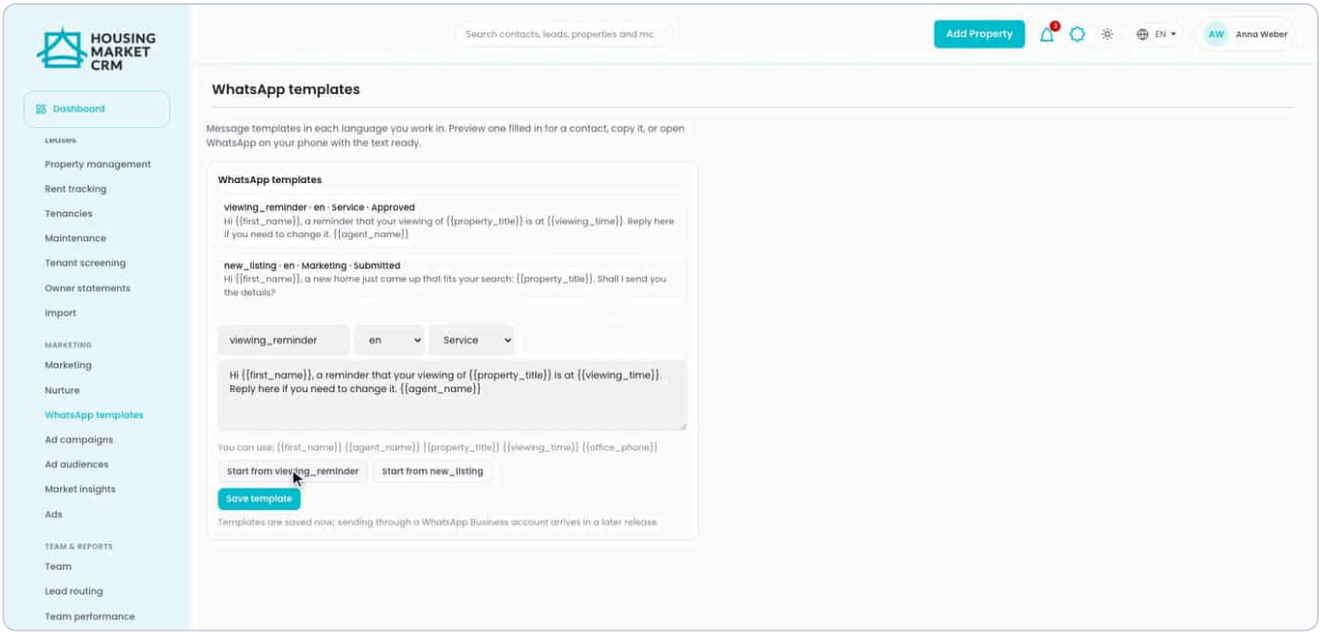
الشكل 37.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 ابدأ من تذكير المعاينة.



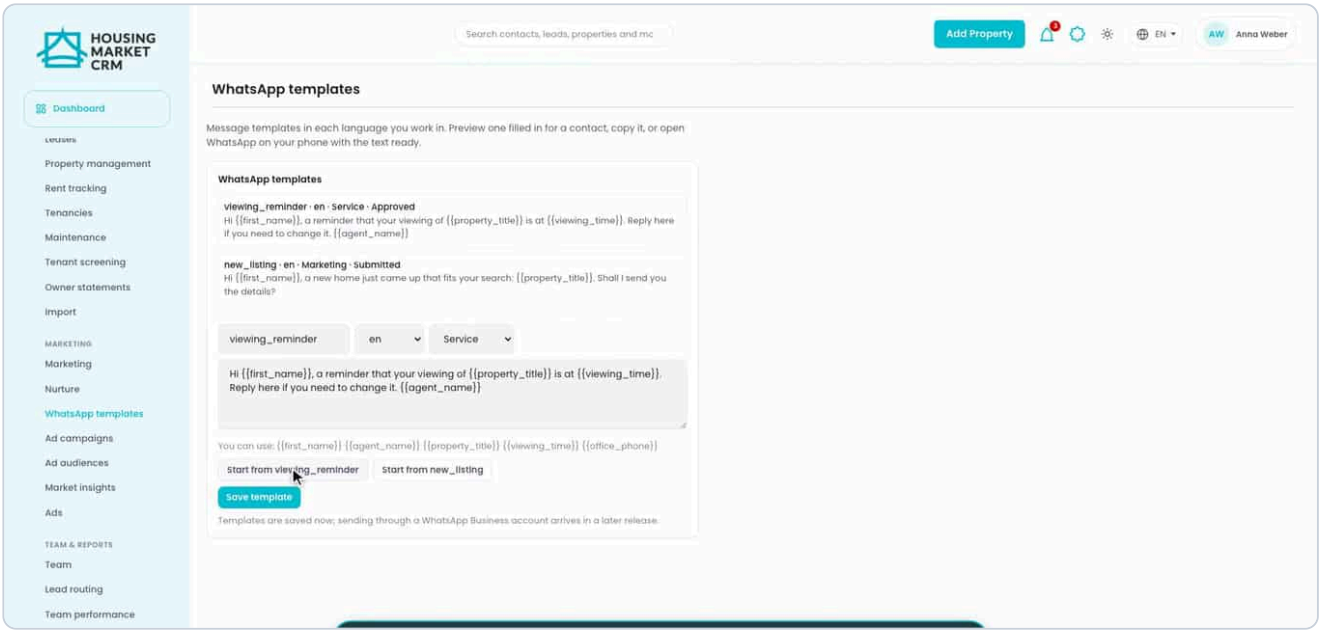
الشكل 37.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 اكتبه بكل لغة تعمل بها فعلاً.



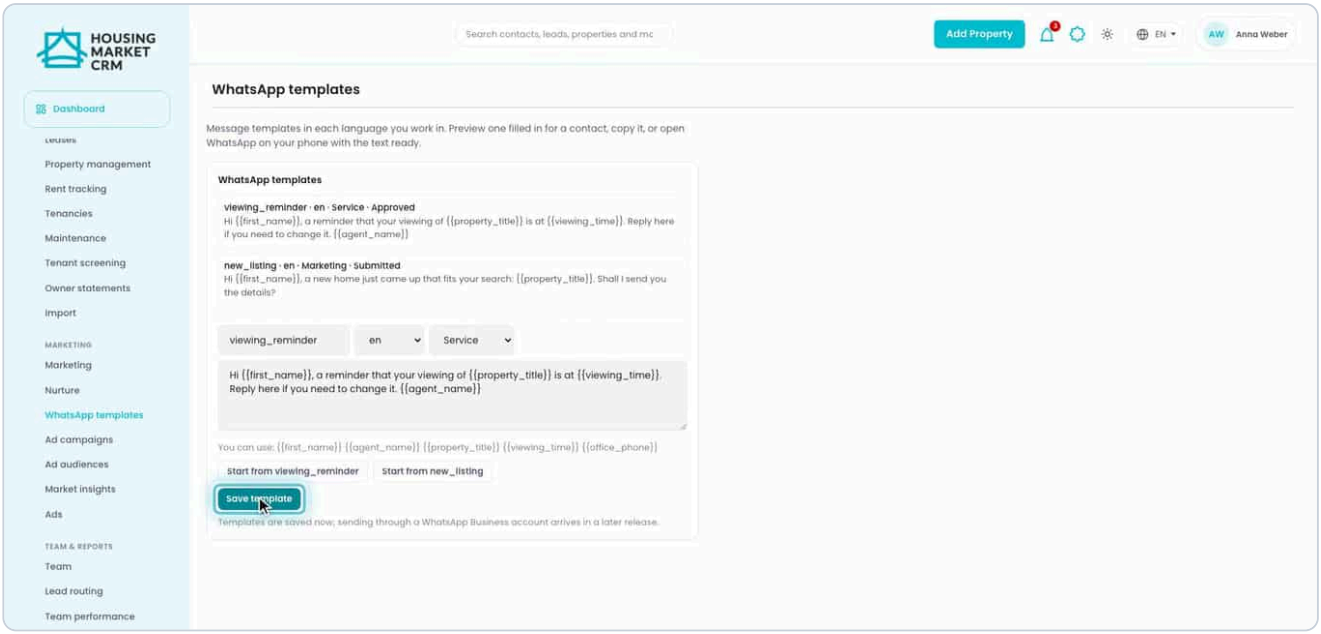
الشكل 37.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 عاينه مع جهة اتصال حقيقية — فهكذا تكتشف أي عنصر نائب ركيك.



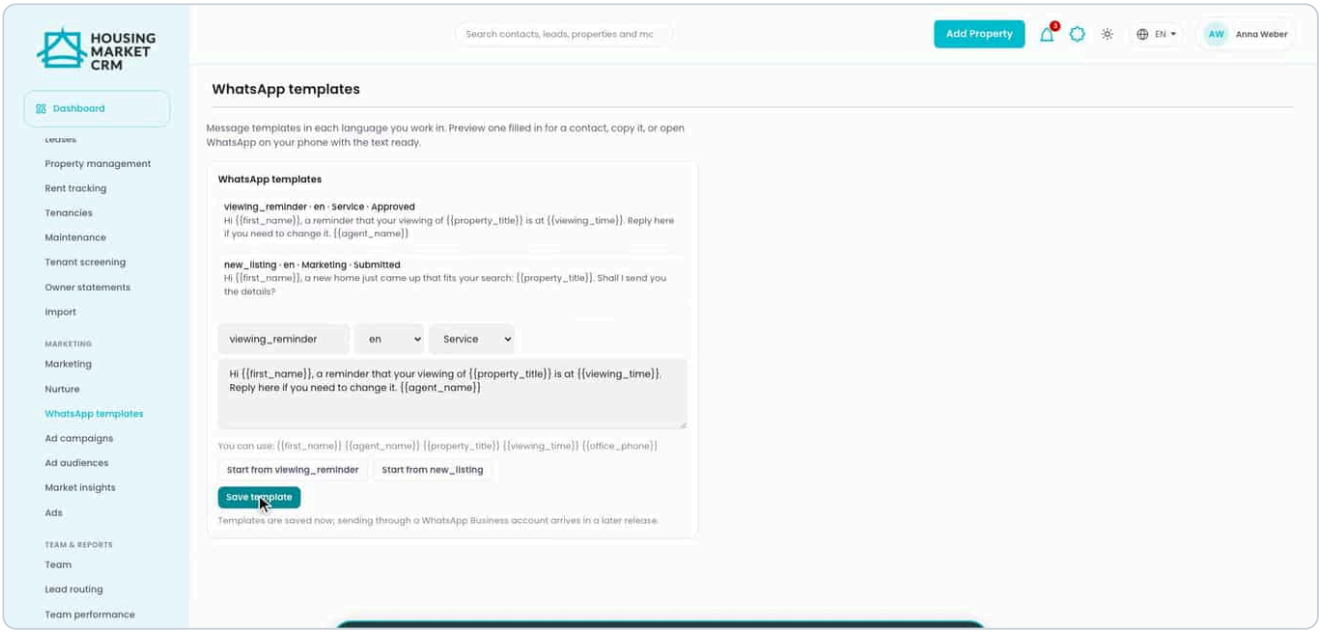
الشكل 37.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 ثم اضغط «حفظ القالب».



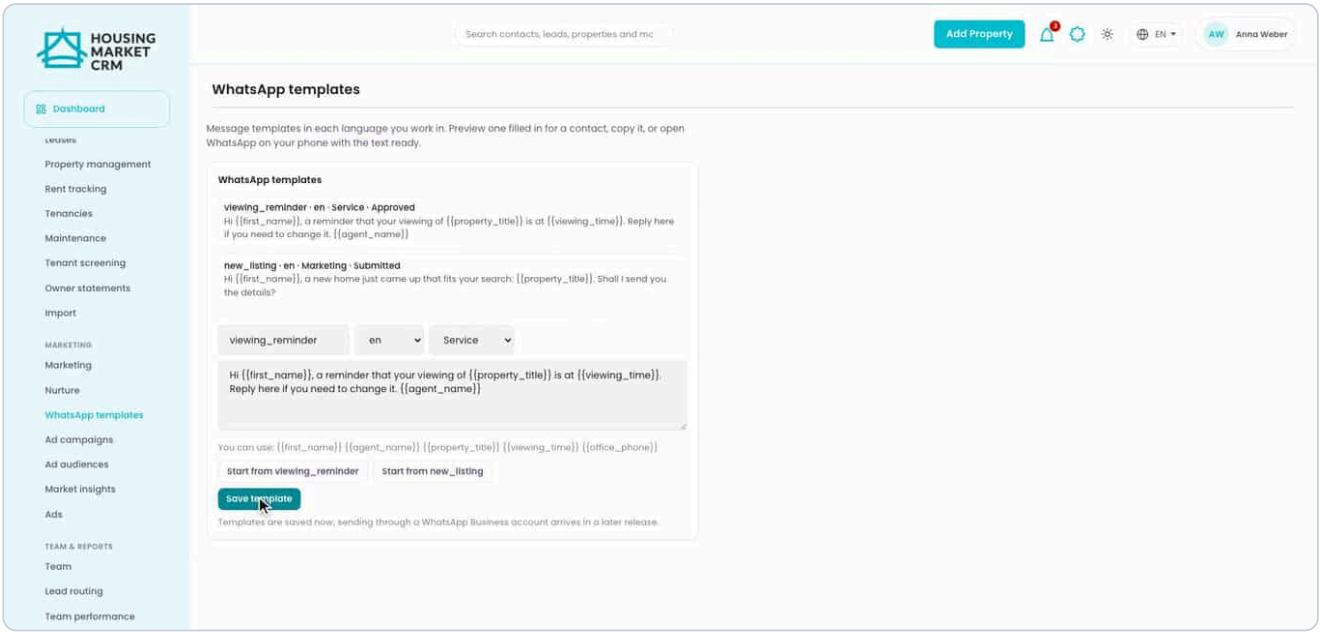
الشكل 37.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 يسلّم CRM النص إلى هاتفك. وتبقى المحادثة في WhatsApp الخاص بك.



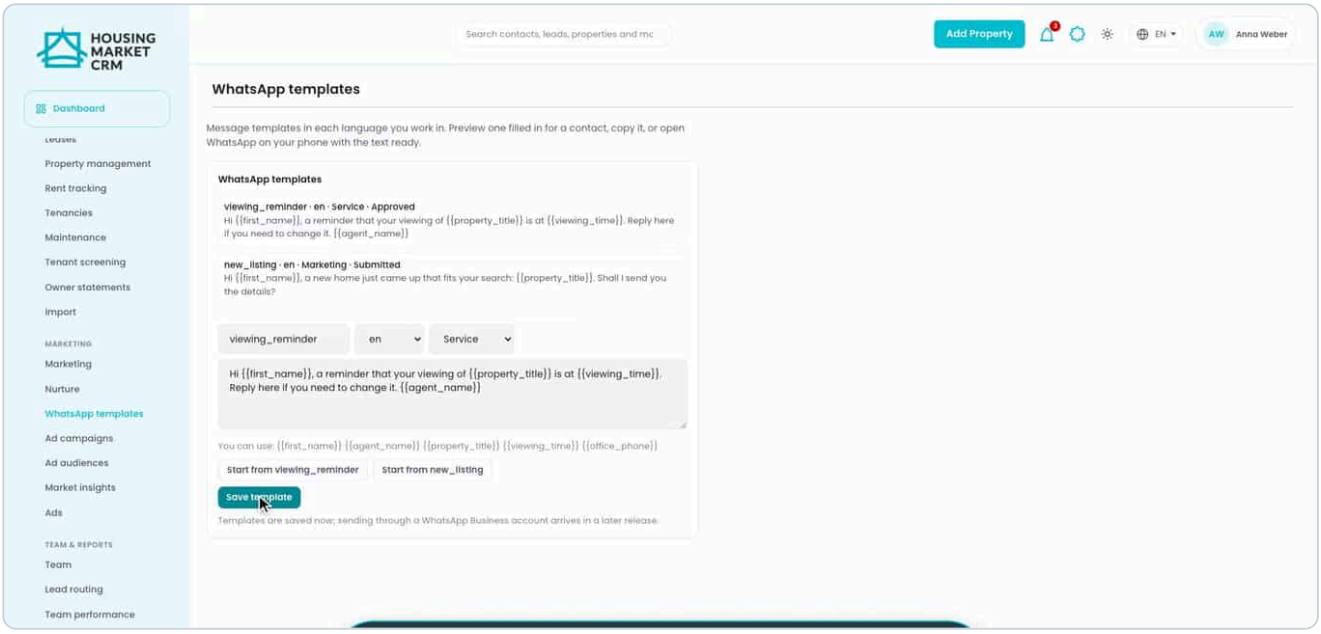
الشكل 37.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 التذكير سطران: العنوان، والموعد.



الشكل 37.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 التذكير بلغة غير مناسبة يُقرأ كخطأ لا كلفتة كريمة.



الشكل 37.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

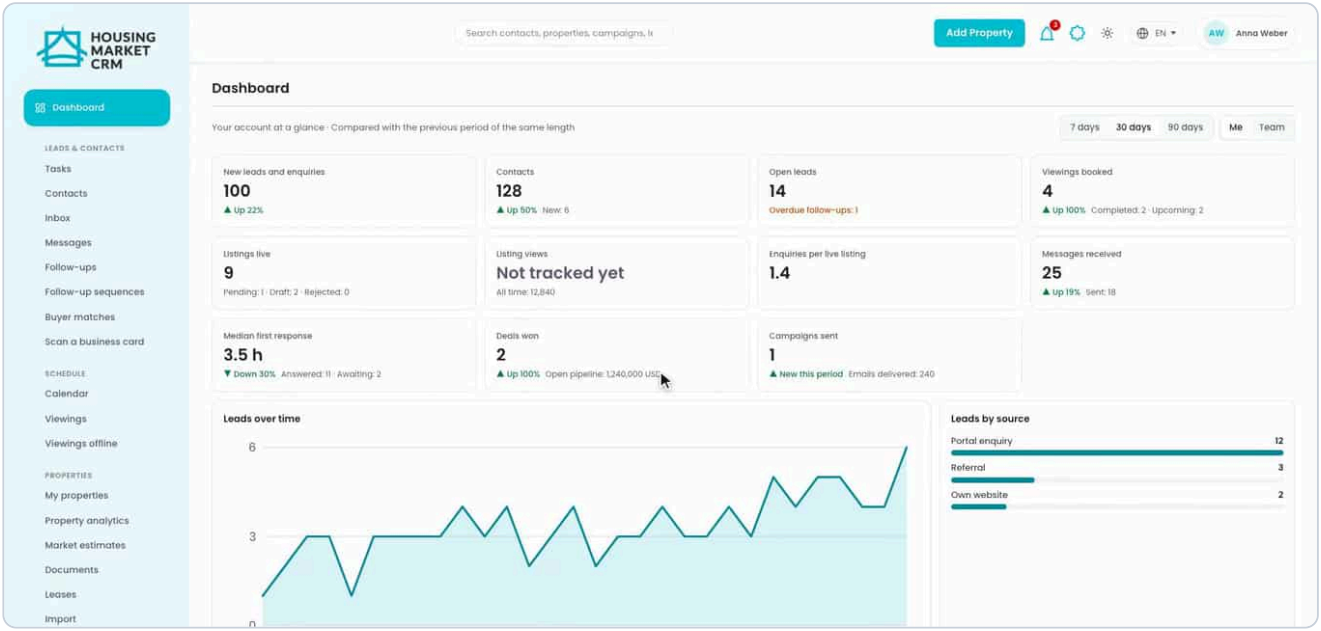
38 الفصل 38

إرسال بريد إلكتروني جماعي

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

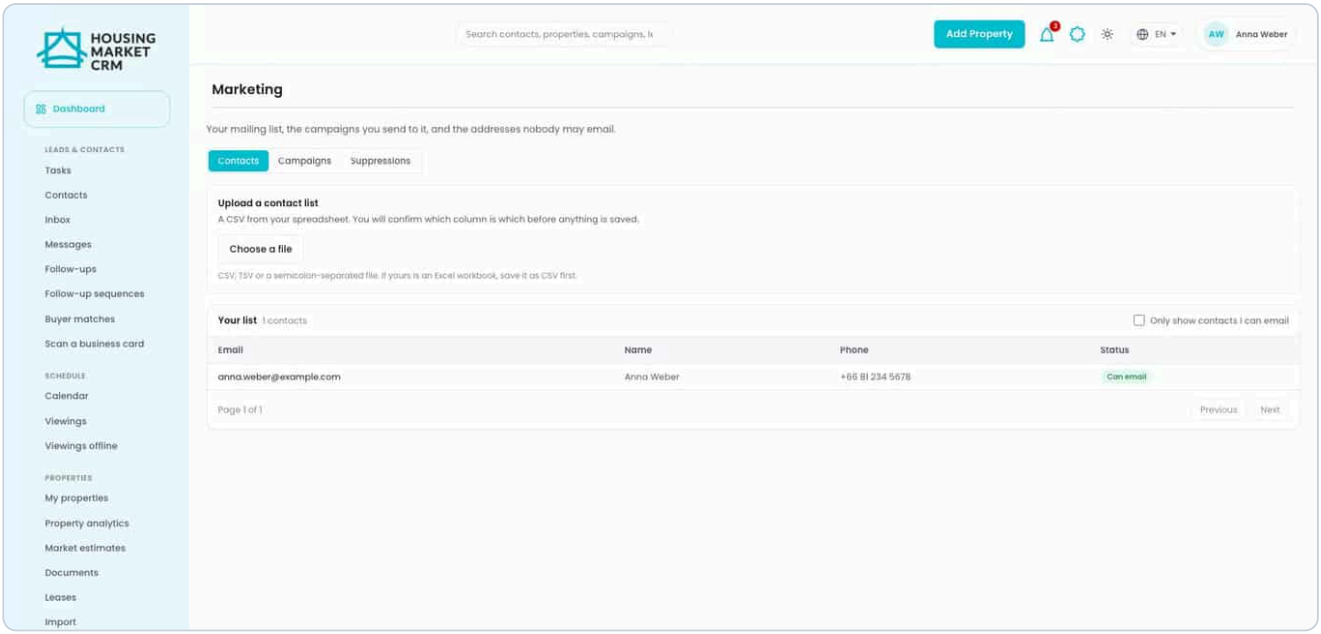
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



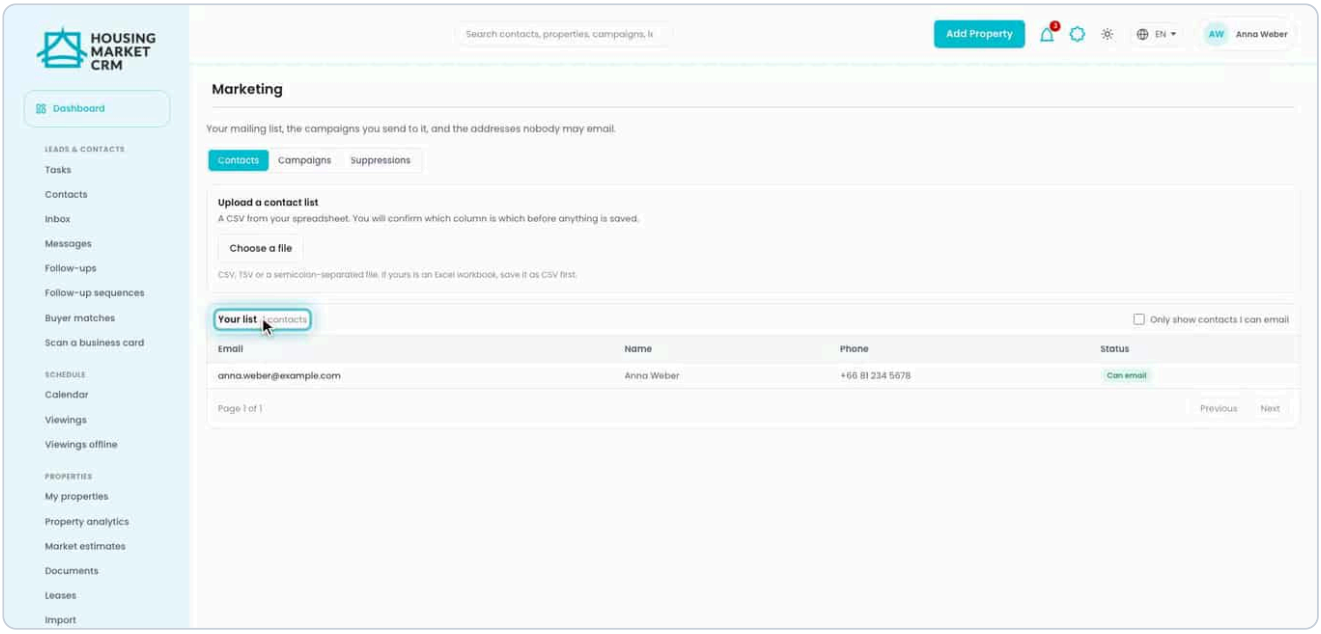
الشكل 38.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 اضغط Marketing في القائمة اليمنى.



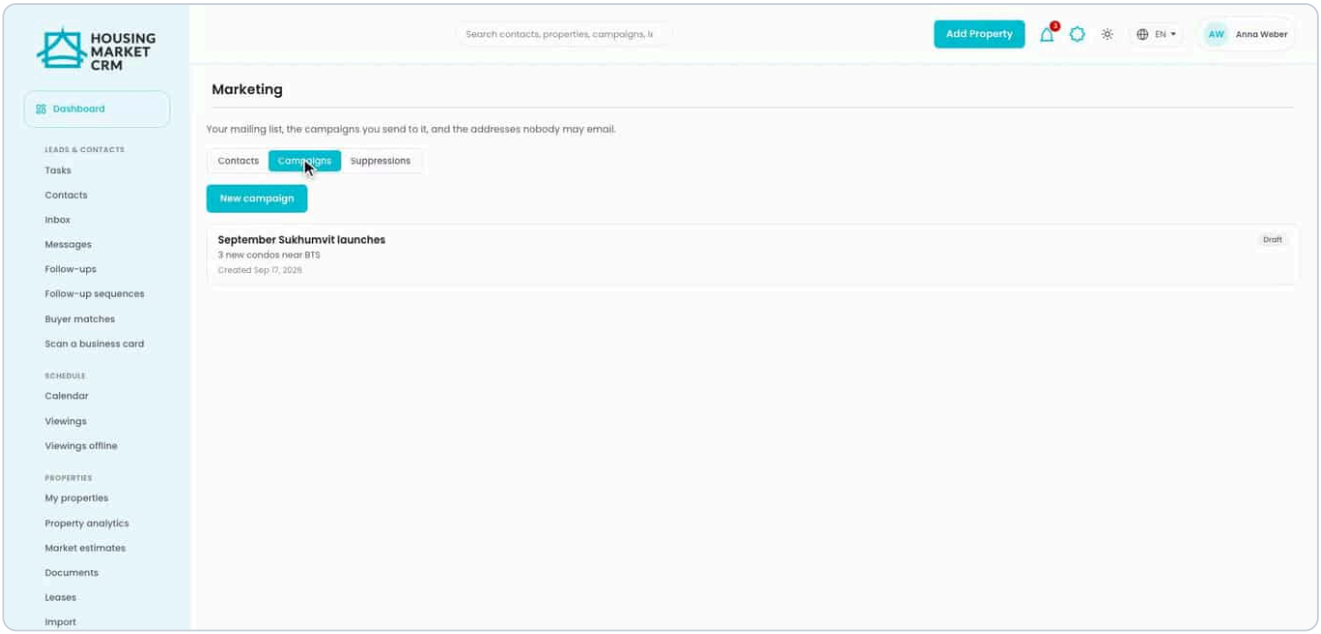
الشكل 38.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 تُظهر قائمتك البريدية من يمكن مراسلته.



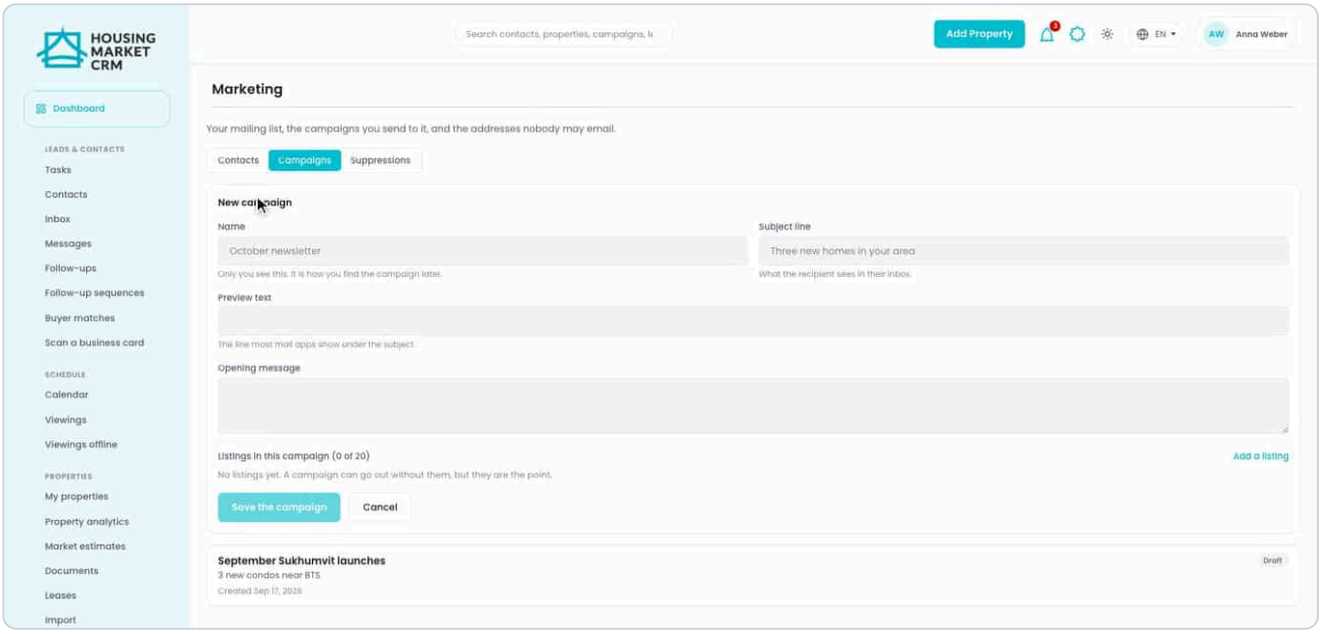
الشكل 38.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 افتح تبويب Campaigns.



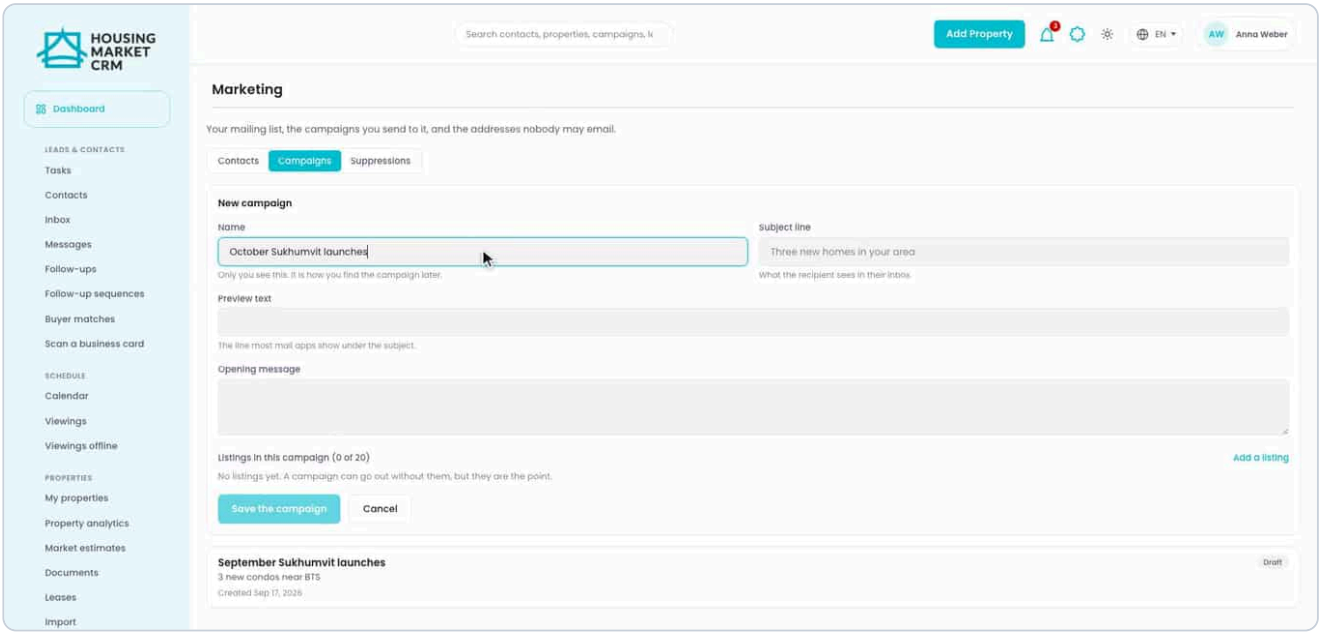
الشكل 38.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 انقر على New campaign (حملة جديدة).



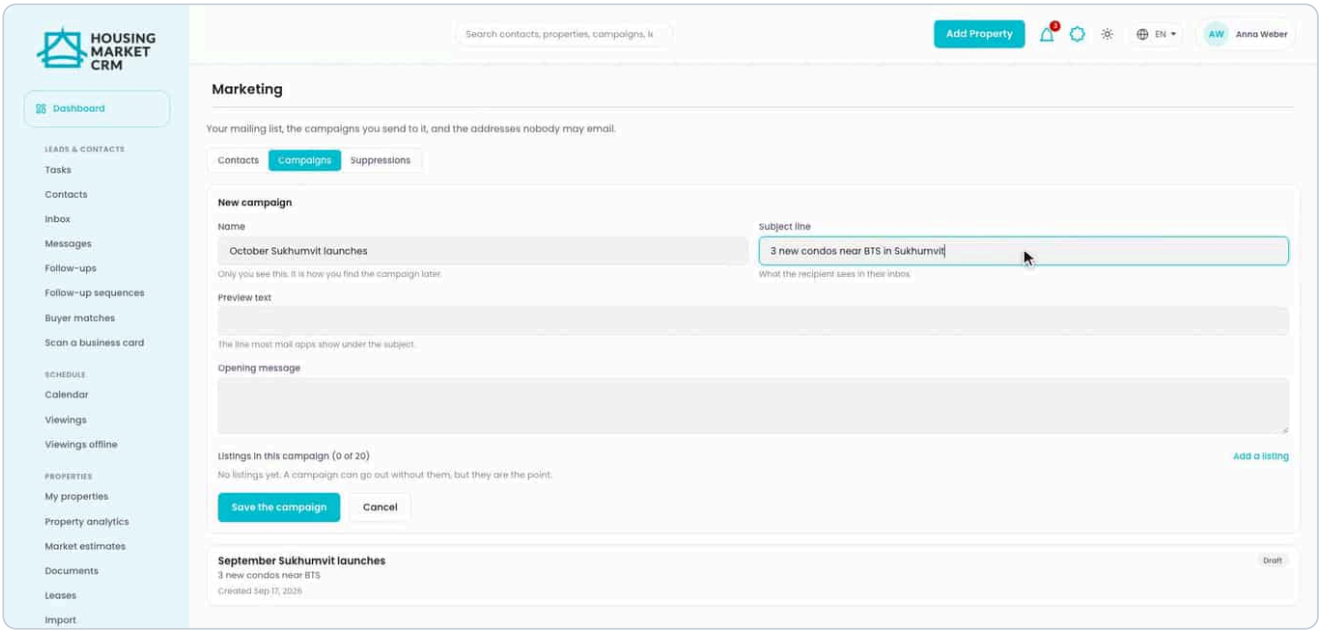
الشكل 38.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 أعطِ الحملة اسمًا.



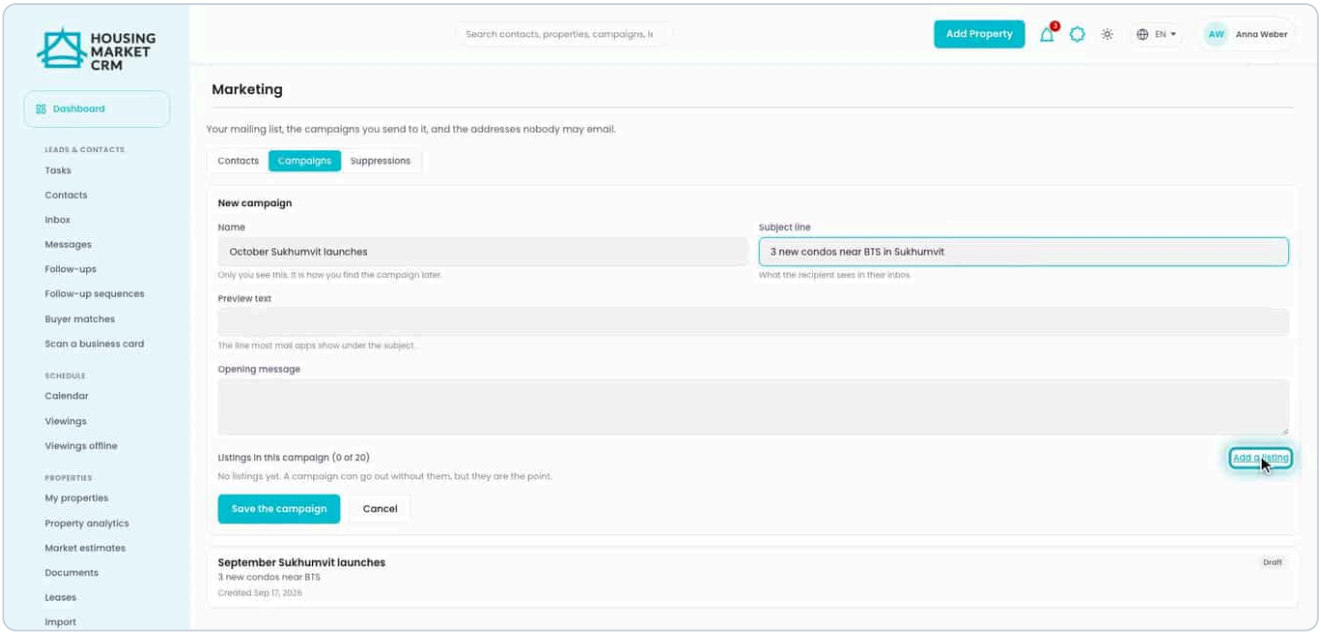
الشكل 38.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 اكتب سطر موضوع واضحًا.



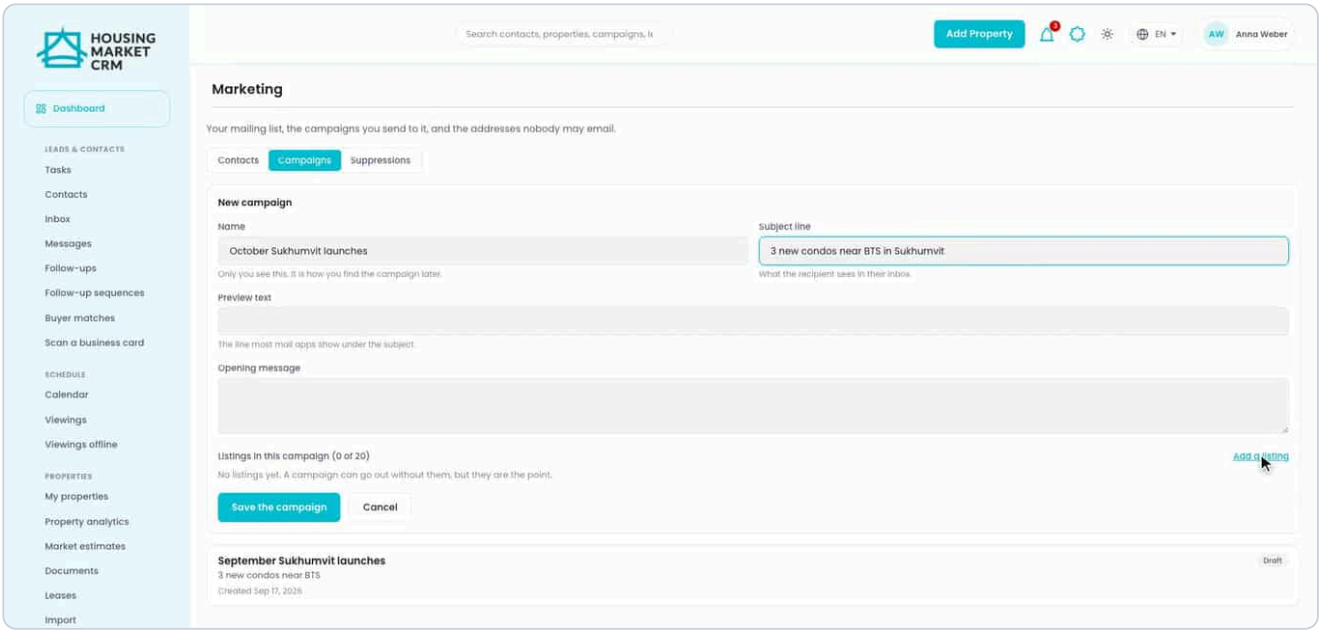
الشكل 38.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 استخدم Add a listing لإبراز عقار.



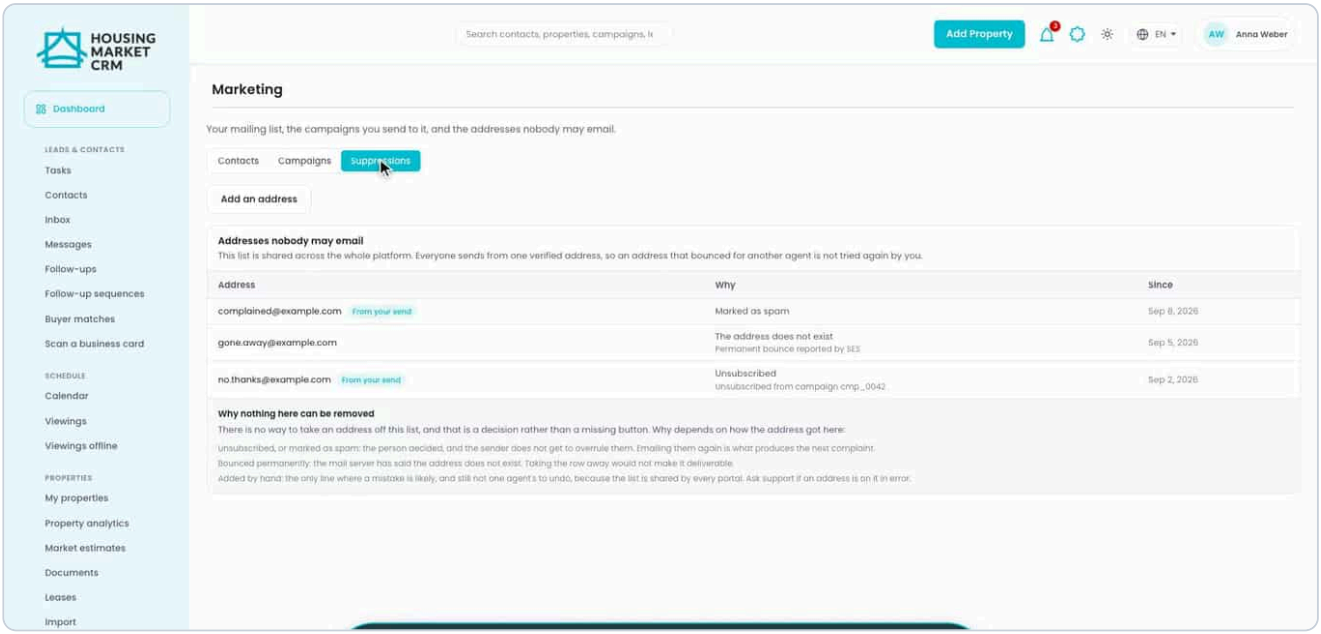
الشكل 38.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 حدّد موعد الإرسال ثم احفظ الحملة.



الشكل 38.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 تسرد Suppressions العناوين التي يُمنع مراسلتها.



الشكل 38.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ما هو Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-is-housing-market-crm
كيف تعمل رعاية العملاء؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-does-nurture-work

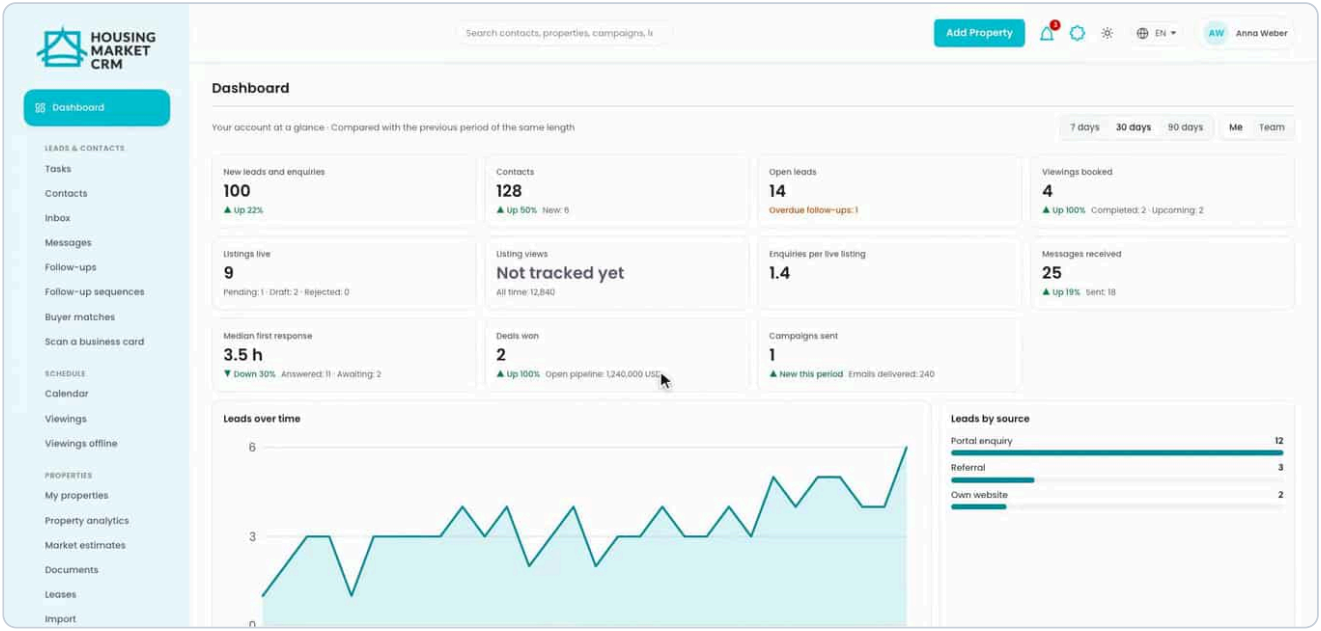
39 الفصل 39

مركز الإشعارات

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

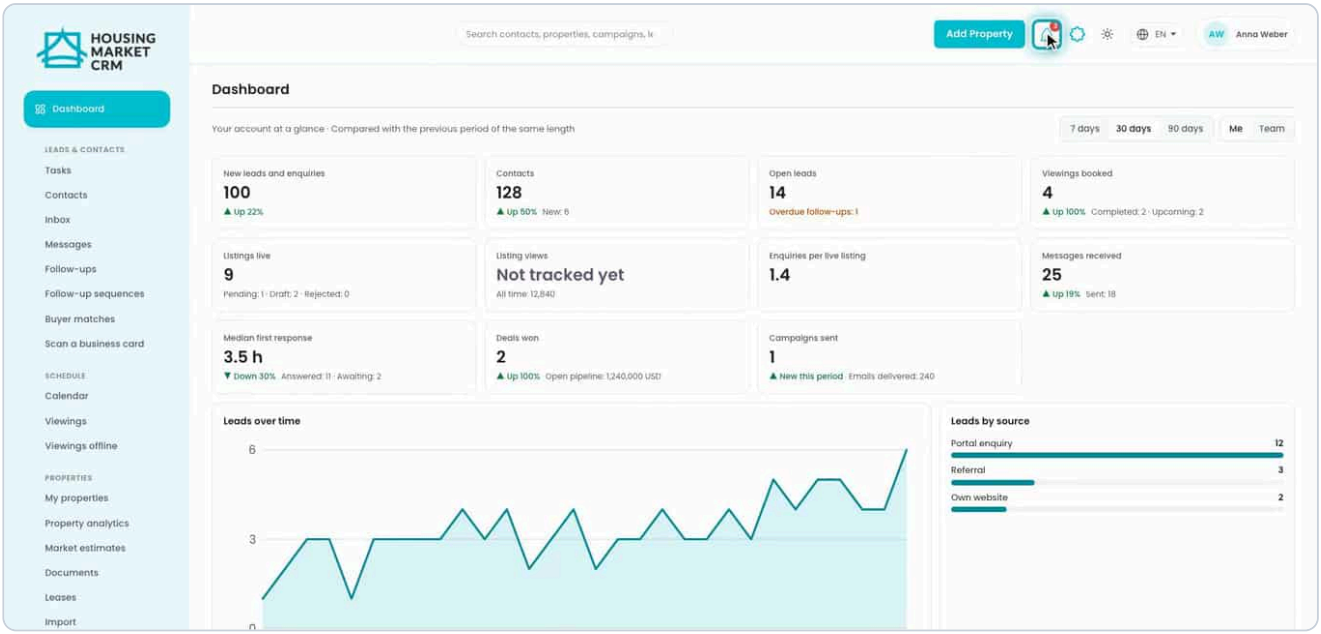
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



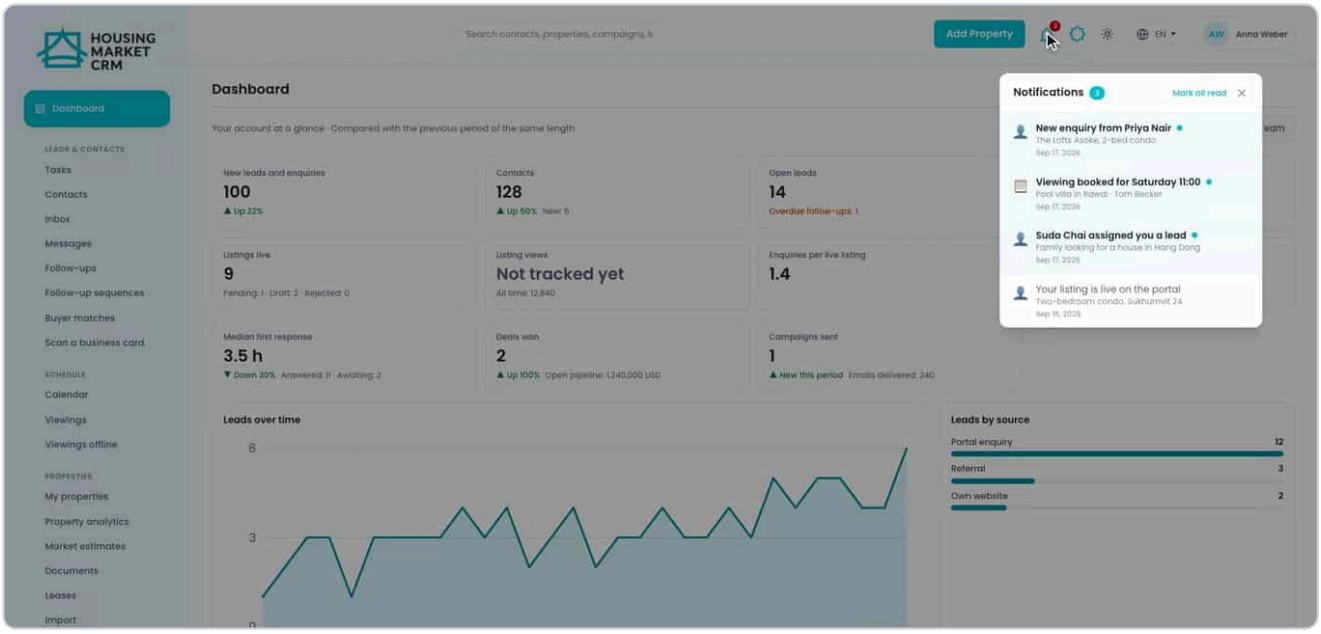
الشكل 39.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 العدّاد الأحمر يعرض الإشعارات غير المقروءة.



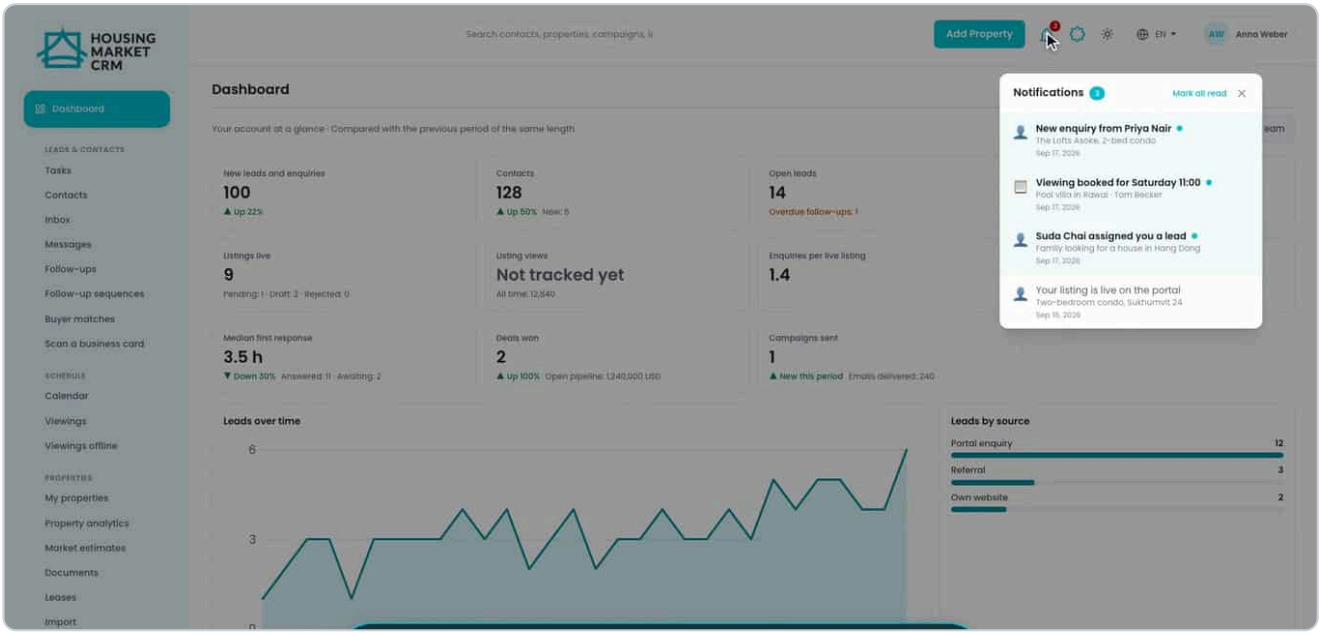
الشكل 39.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 انقر على الجرس.



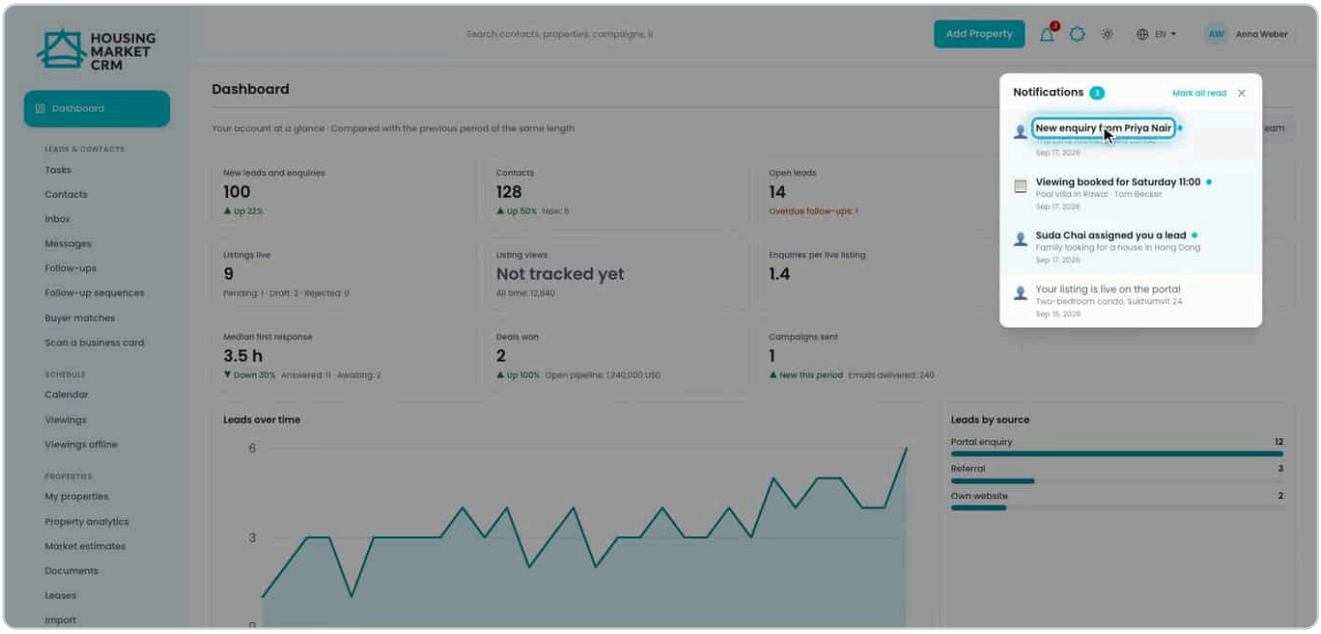
الشكل 39.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 استفسارات جديدة، معاينات محجوزة، عملاء محتملون مُسندون وعقارات منشورة.



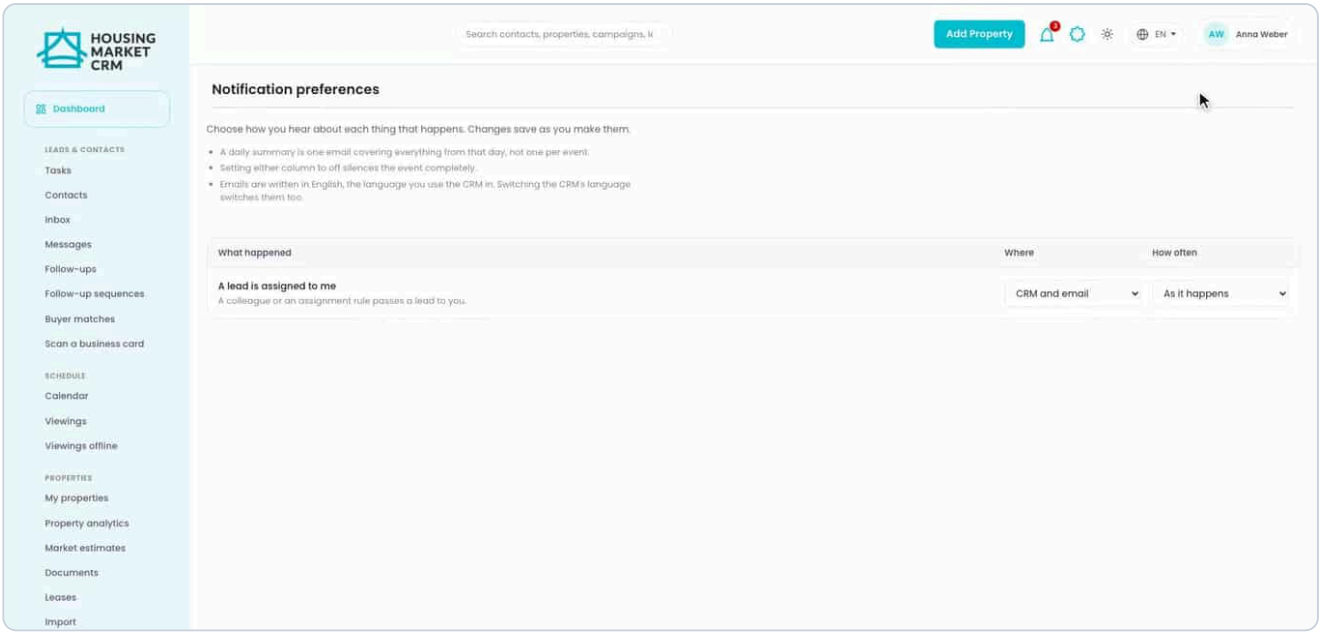
الشكل 39.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 انقر على عنصر لفتح العميل المحتمل المرتبط به.



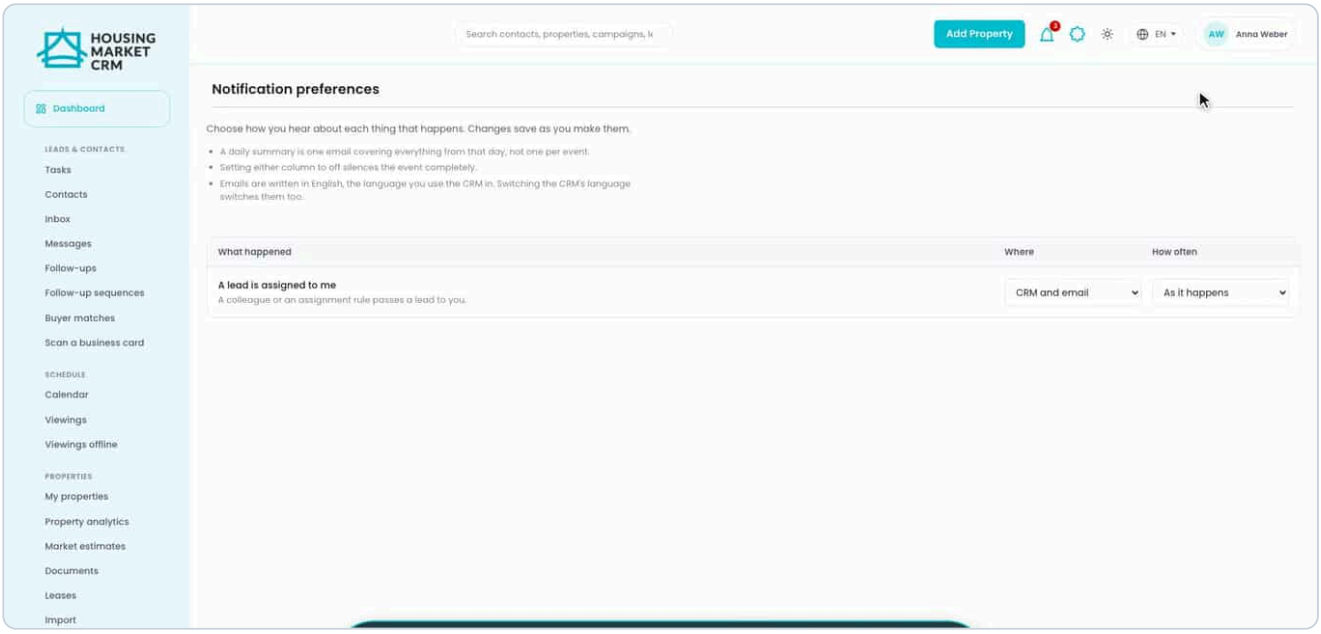
الشكل 39.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 انقر على Mark all read عند الانتهاء.



الشكل 39.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 حدّد ما يصلك بالبريد الإلكتروني في Notification preferences.



الشكل 39.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يتضمن النظام تذكيرات؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/does-the-crm-include-reminders
بأي لغة تصلني رسائل إشعارات النظام؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 الفصل 40

إشعارات البريد الإلكتروني

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. تذكّرك المتابعة عند حلول موعدها، ما لم تُلغِ تحديد «ذكّرني عند حلول الموعد»، ويُشعرك النظام مرة أخرى إذا بقيت مفتوحة بعد يوم.

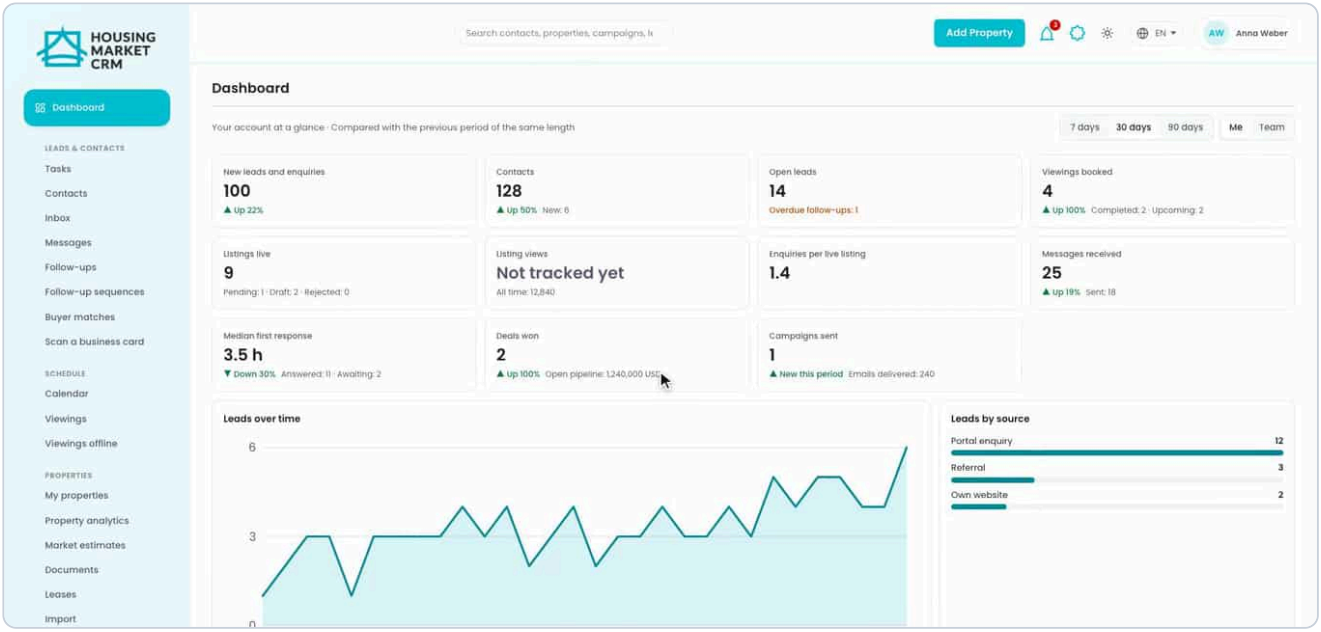
حدّد للمتابعة تاريخ ووقت استحقاق. يكون خيار «ذكّرني عند حلول الموعد» محددًا في البداية: إن تركته يصلك إشعار في تلك اللحظة، وإن ألغيت تحديده فلا يصلك إشعار عند الاستحقاق. وفي الحالتين، تُطلق المتابعة التي تبقى مفتوحة بعد يوم من وقت استحقاقها إشعار تأخر. ويُرسل كلٌّ منهما مرة واحدة فقط بدلًا من التكرار حتى تتم معالجته. لا يوجد تذكير قبل وقت الاستحقاق؛ وإن أردت أن تعرف مبكرًا، فاجعل وقت الاستحقاق أبكر.

تُضبط الإشعارات لكل حدث على حدة، لا بمفتاح واحد لها جميعًا: استفسار جديد، وعميل محتمل أُسند إليك، وعميل محتمل خمل، ومتابعة حان موعدها أو تأخرت، ومعاينة قريبة، وإعلان نُشر أو رُفض. ويمكن أن يصلك كلٌّ منها داخل النظام، أو بالبريد الإلكتروني، أو بكليهما، أو أن يُعطَّل، وأن يصل فور حدوثه أو مرة يوميًا في ملخص. اضبطها من «الإعدادات» (رمز الترس) ← «تفضيلات الإشعارات».

من مركز المساعدة: **هل يتضمن النظام تذكيرات؟**

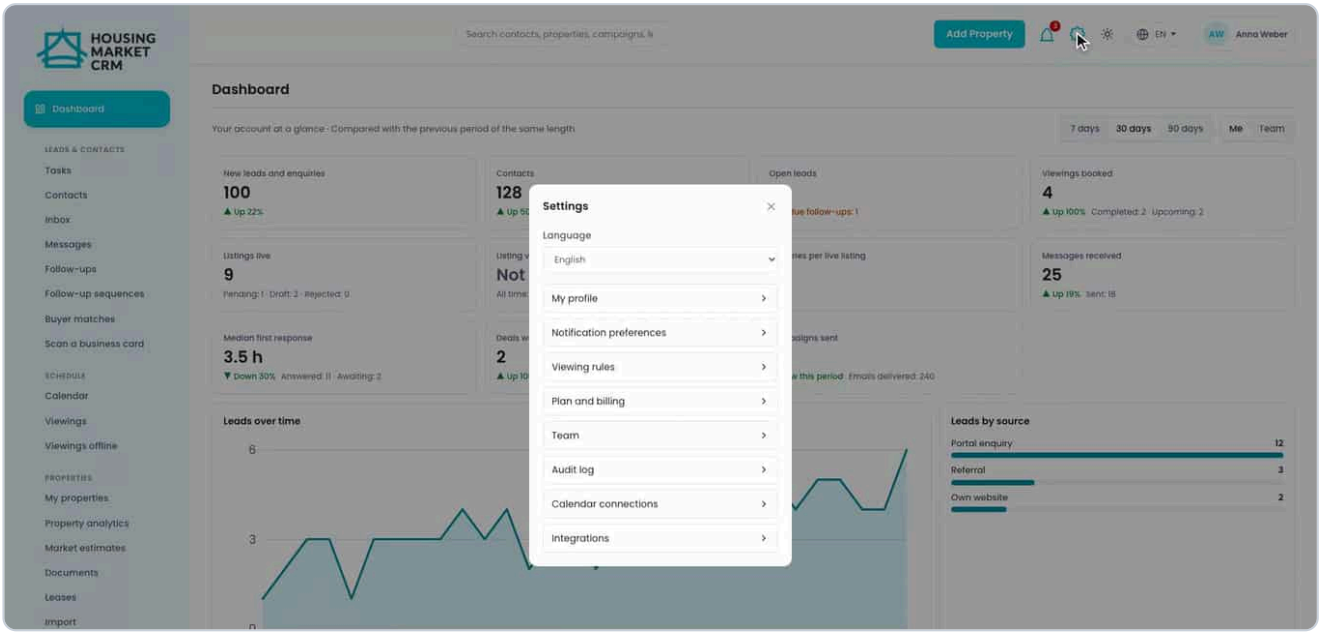
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



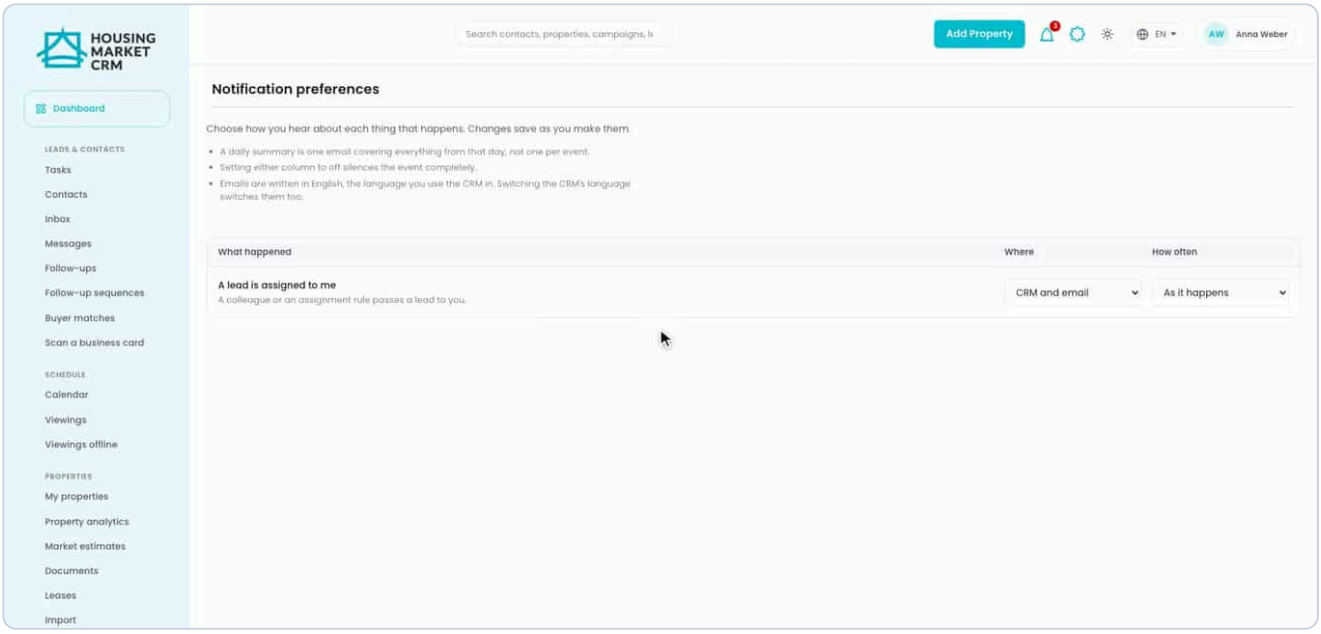
الشكل 40.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على أيقونة Settings (الإعدادات) في الأعلى.



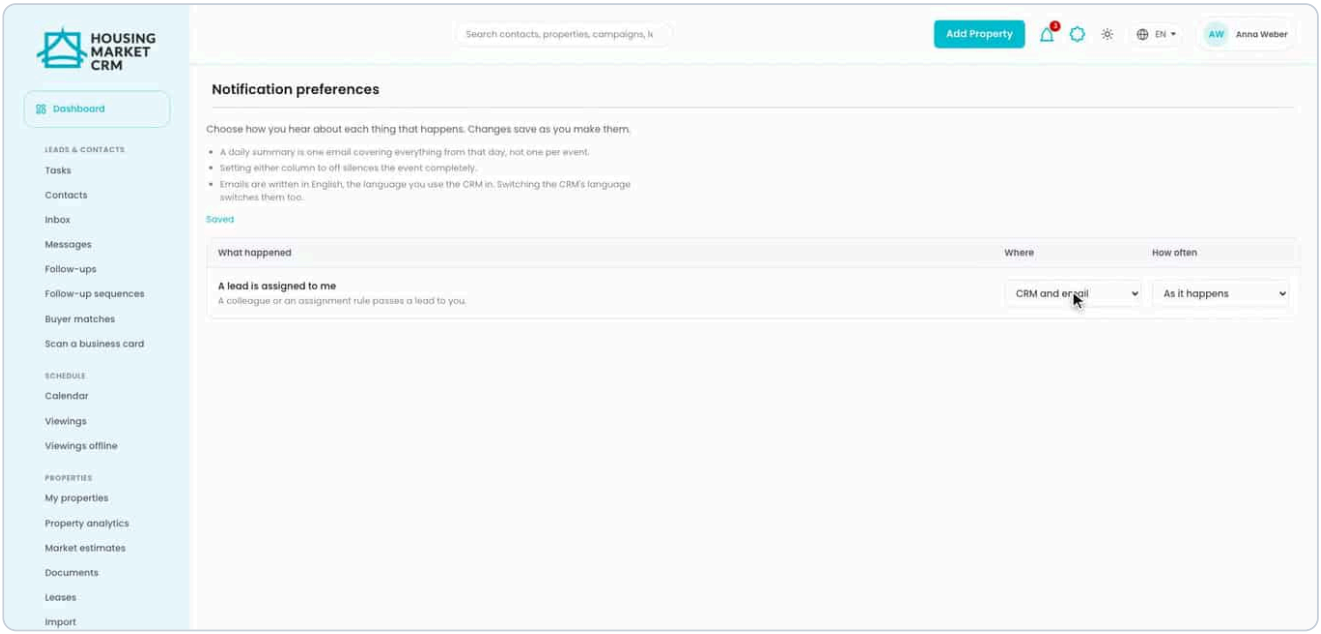
الشكل 40.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 اختر Notification preferences (تفضيلات الإشعارات).



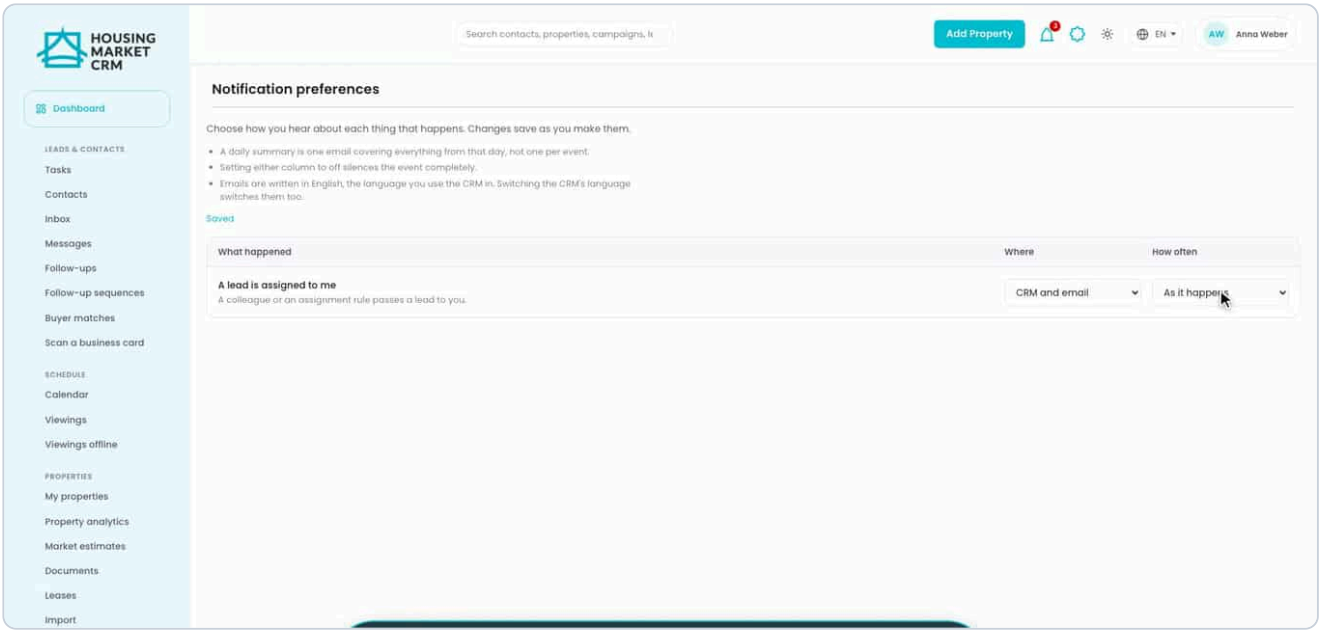
الشكل 40.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 لكل حدث، اختر أين يصلك مثل الـ CRM والبريد الإلكتروني.



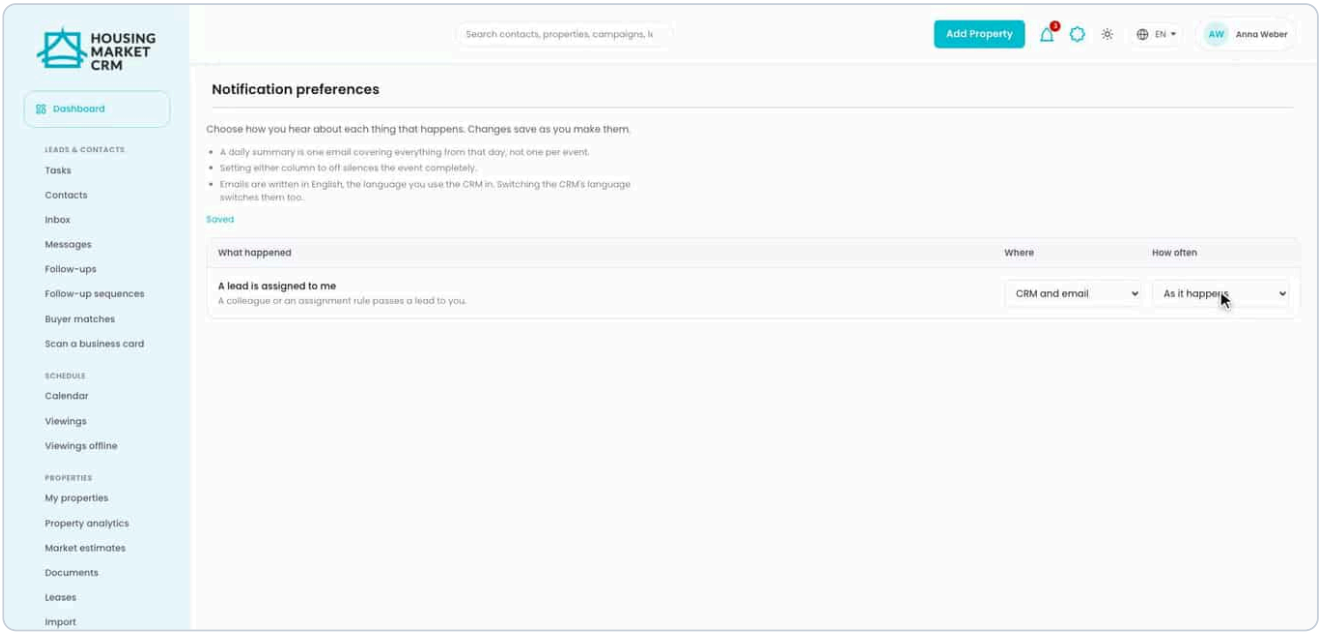
الشكل 40.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 ثم اختر التكرار: فور حدوثه أو ملخّص يومي.



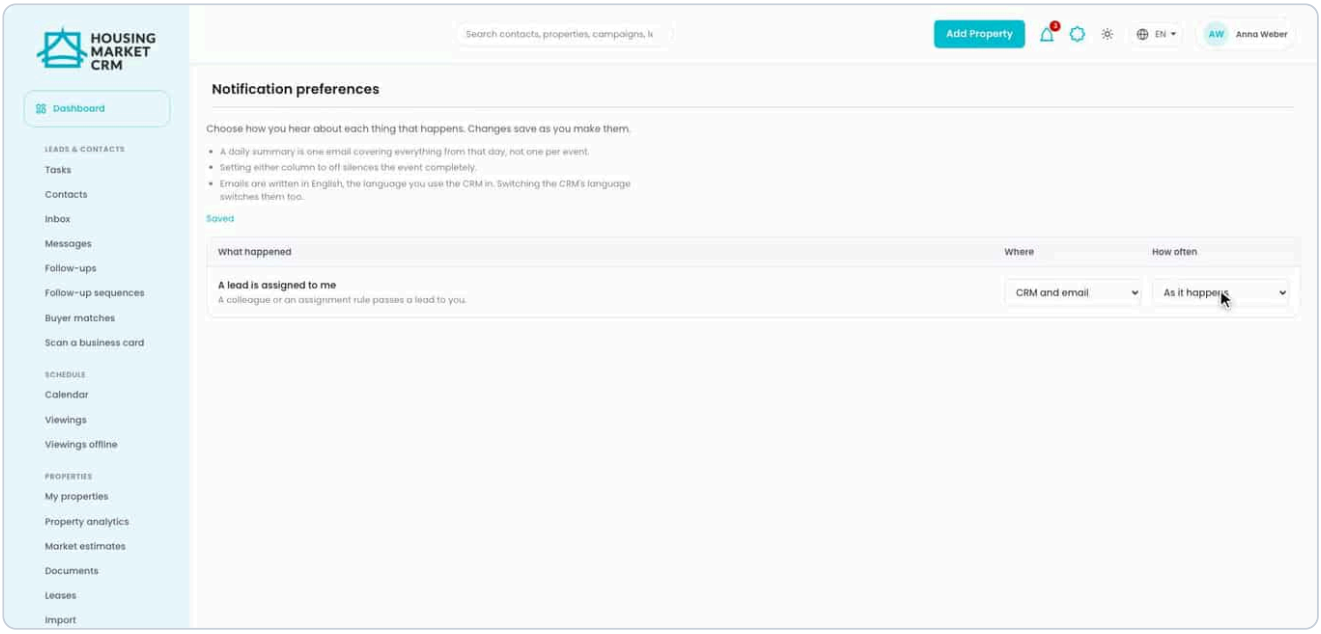
الشكل 40.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 تُحفظ التغييرات أثناء إجرائها.



الشكل 40.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 تستخدم الرسائل اللغة التي تستخدم بها الـ CRM.



الشكل 40.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

باللغة التي تستخدم بها النظام. غيّر لغة النظام فتتغير معها لغة رسائل الإشعارات.

مركز المساعدة: بأي لغة تصلني رسائل إشعارات النظام؟

41 الفصل 41

التقويم

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم — معاينات ومكالمات واجتماعات تُحجز مرتبطة بالعقار والعميل المحتمل الذي تخصّه. في Pro يمكنك ربط Google Calendar أو Outlook ليبقى التقويمان متوافقين.

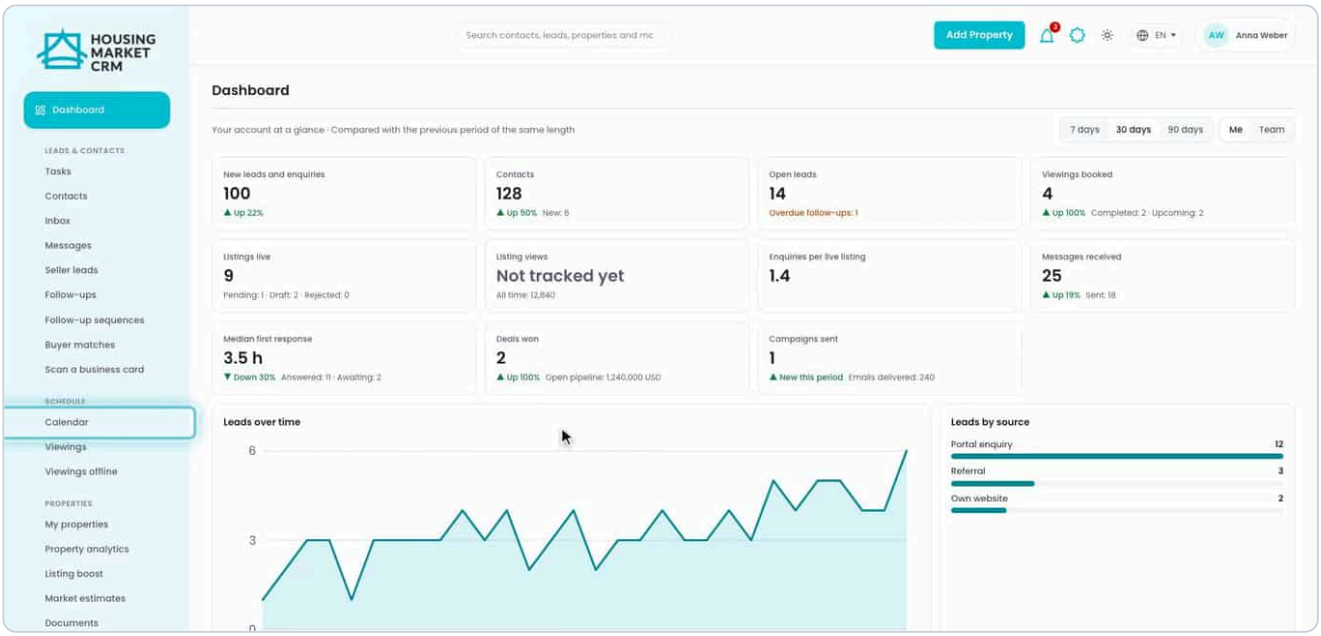
احجز المعاينات والمكالمات والاجتماعات، كلٌّ منها مرتبط بالعقار والعميل المحتمل الخاصين به، واطّلع على الأسبوع كله دفعة واحدة. وهو جزء من الخطة المجانية.

في Pro، تعمل جدولة المعاينات اليوم فوق هذا التقويم: تضبط قواعد المعاينة الخاصة بك، فيحصل المشترون على مواعيد قابلة للحجز، وتصلك أنت والمشتري دعوات تقويم. ويمكنك أيضًا ربط تقويمك الخاص في Google Calendar أو Microsoft 365 (Outlook) من الإعدادات ← ربط التقويم، ليعرف النظام متى تكون مشغولًا بالفعل، ويصل ما تضيفه في أحد المكانين إلى الآخر. راجع «كيف تعمل جدولة المعاينات؟» و«هل يمكنني مزامنة النظام مع تقويمي؟».

من مركز المساعدة: **هل يوجد تقويم؟**

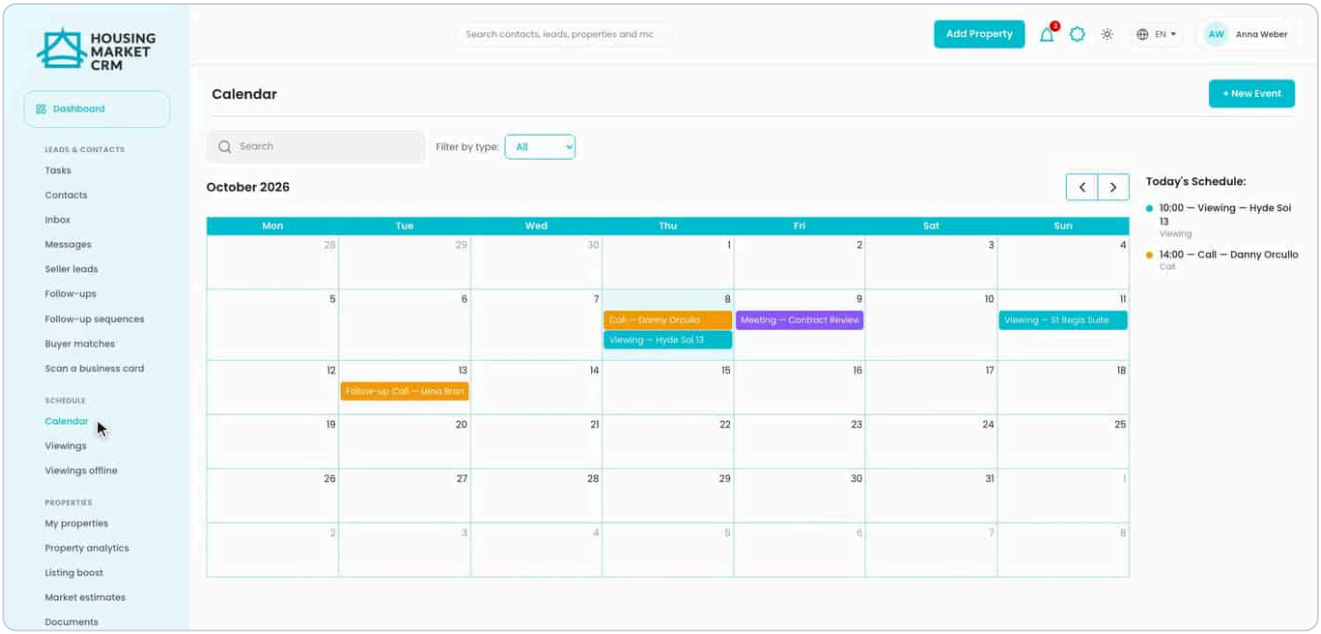
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



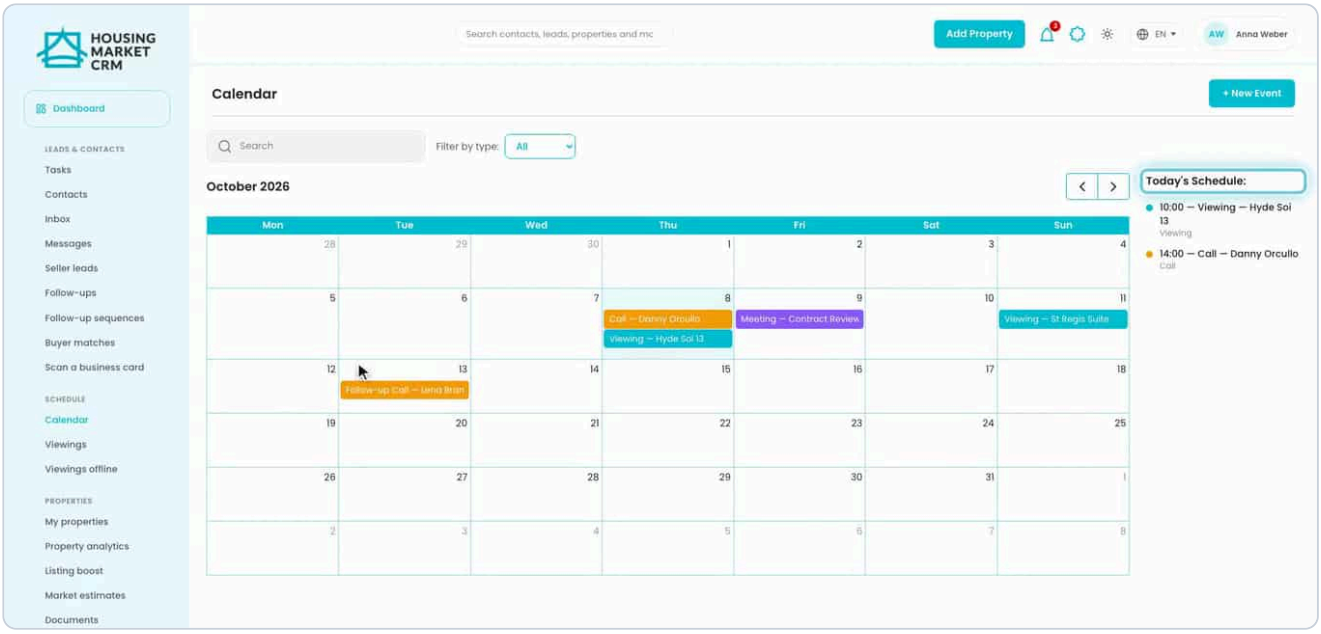
الشكل 41.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 اضغط على «التقويم» في القائمة الجانبية.



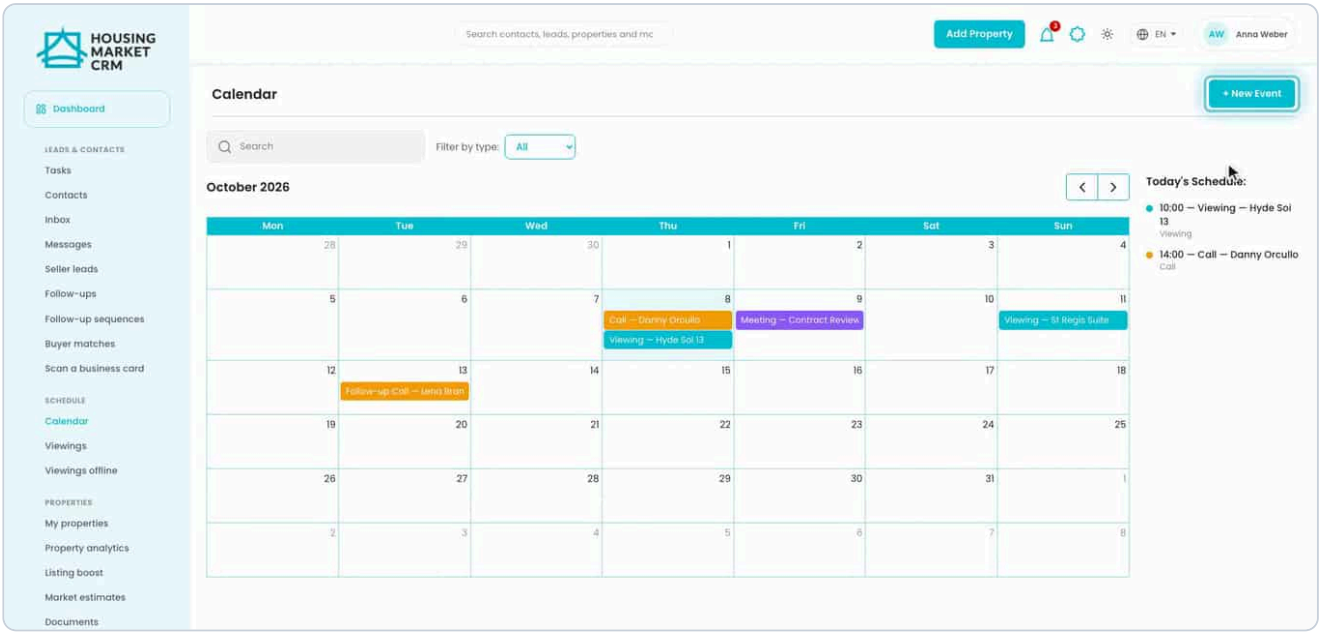
الشكل 41.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 المعاينات والاجتماعات والمتابعات في عرض واحد.



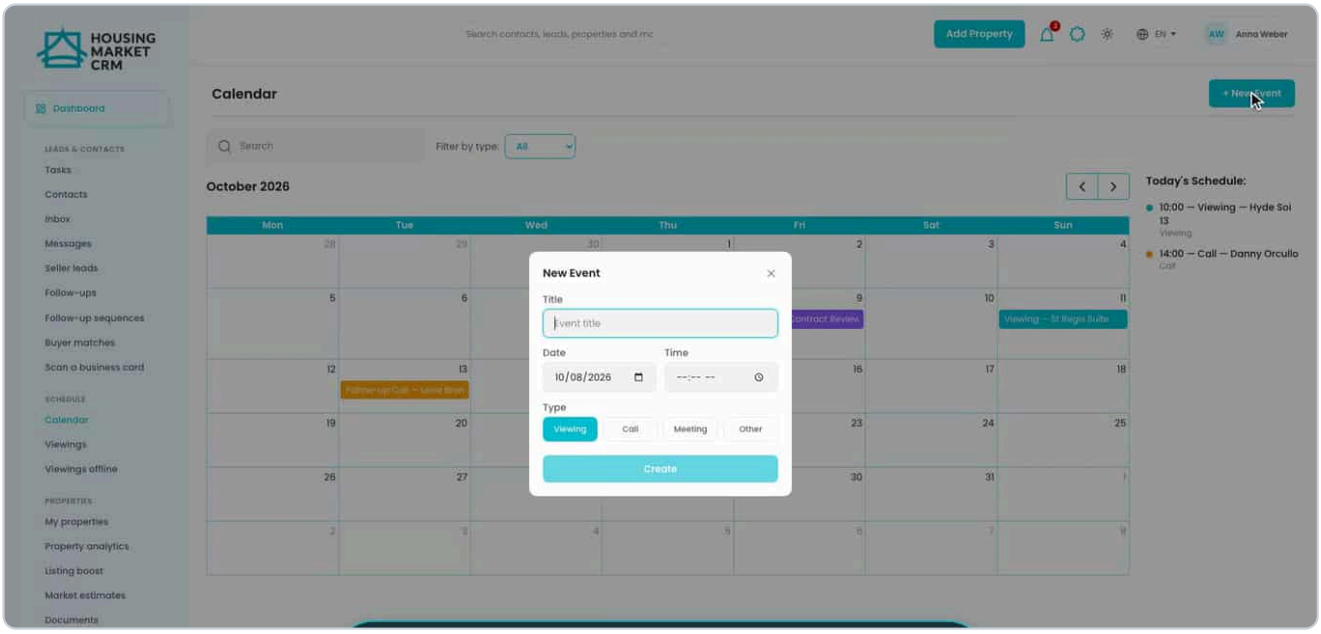
الشكل 41.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 جدول اليوم هو أول قائمة تقرأها.



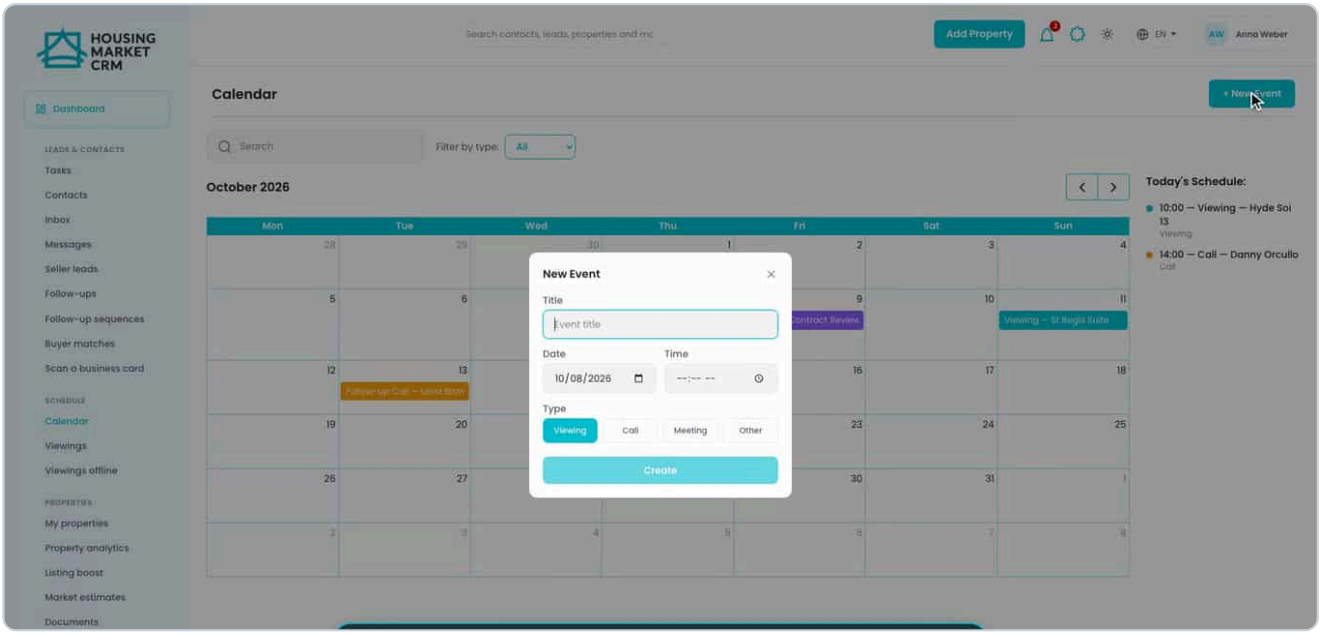
الشكل 41.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 اضغط على «+ حدث جديد».



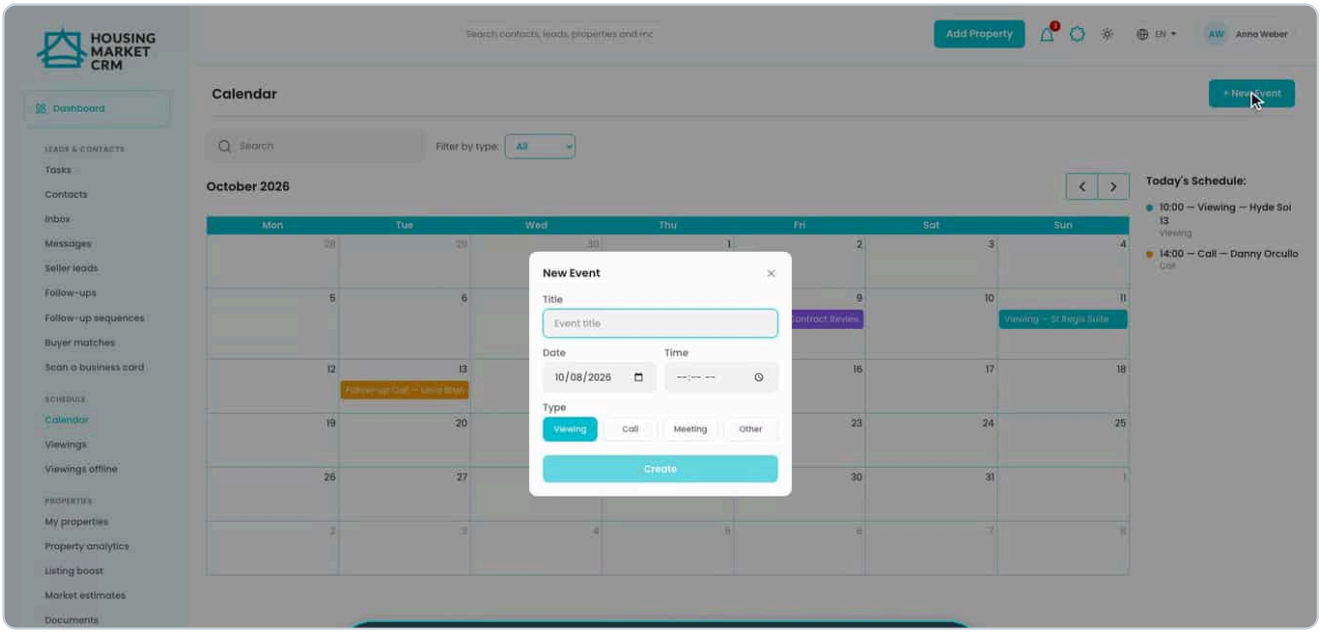
الشكل 41.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 سمِّ الحدث باسم العقار ليبقى الشهر واضحًا.



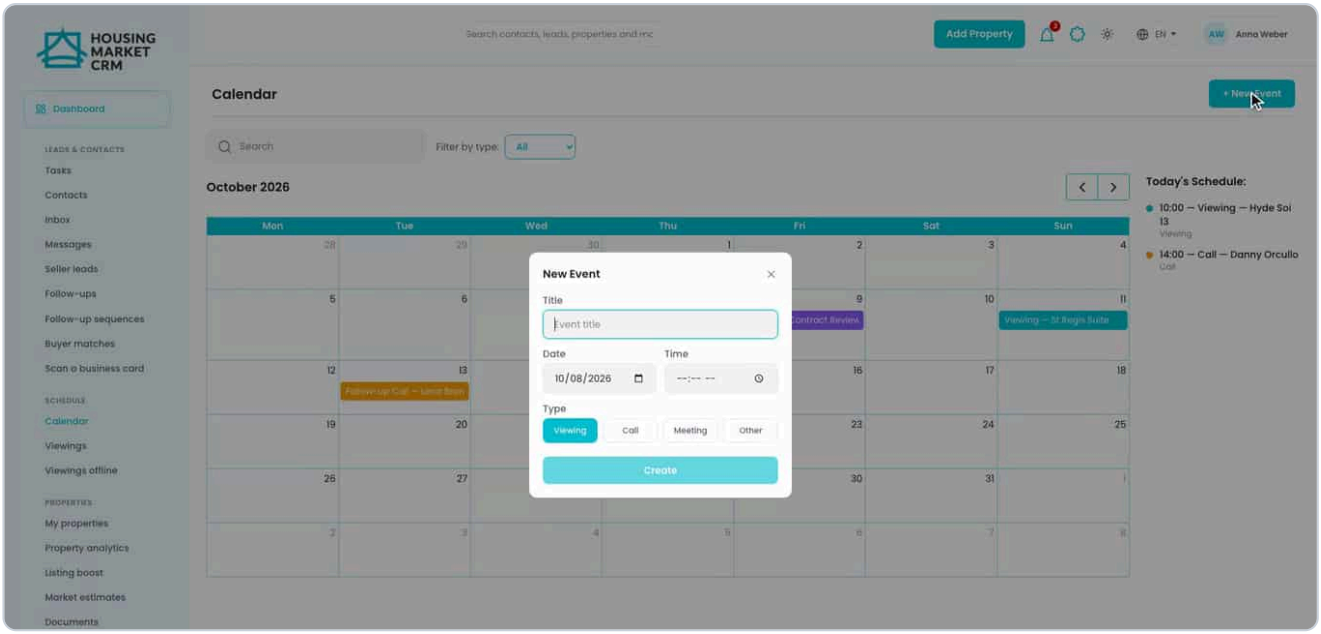
الشكل 41.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 اربط Google أو Microsoft لتظهر مواعيدك الأخرى هنا أيضًا.



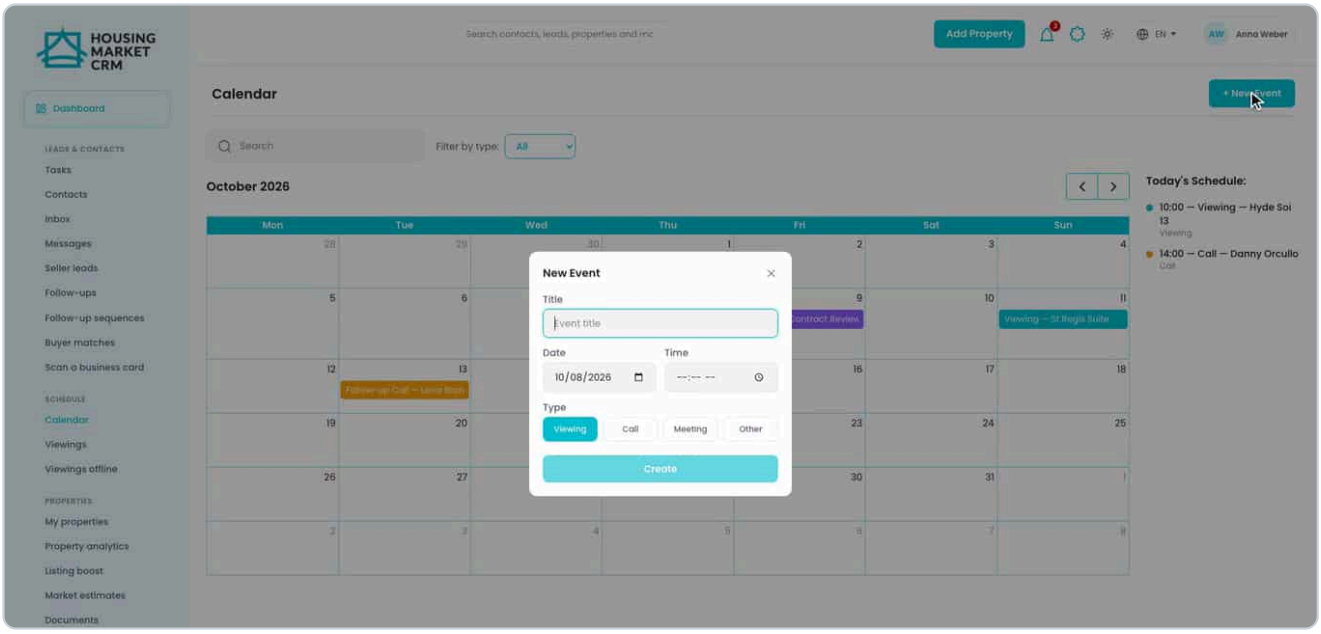
الشكل 41.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 المعاينة التي تؤكّدها في CRM تظهر هنا — دون إدخال مزدوج.



الشكل 41.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 راجعه قبل أن تَعِد مشتريًا بموعد.



الشكل 41.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني مزامنة النظام مع تقويمي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
كيف تعمل جدولة المعاينات؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 الفصل 42

ربط تقويمك

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، في Pro. اربط Google Calendar أو Microsoft 365 (Outlook) من الإعدادات ← ربط التقويم. تُكتب الأحداث التي تضيفها في النظام إلى تقويمك، وتعود إليه التغييرات التي تجريها هناك.

نعم، في Pro. افتح الإعدادات (رمز الترس) ← ربط التقويم واختر «ربط» بجانب Microsoft 365 أو Google Calendar؛ وإلى أن تربط أحدهما، تعرض صفحة التقويم الزرّين نفسيهما. ويشمل Microsoft 365 تطبيق Outlook، سواء سجّلت الدخول بحساب عمل أو مؤسسة تعليمية أو بحساب Outlook.com شخصي. تسجّل الدخول لدى Microsoft أو Google وتوافق على الربط هناك. ولأن المزامنة تعمل في الاتجاهين، يطلب النظام إذنًا بقراءة الأحداث في تقويمك وتعديلها، ولا يطلب أبدًا الوصول إلى بريدك في هذه الشاشة.

بعد الربط تعمل المزامنة في الاتجاهين مع تقويمك الرئيسي: التقويم الافتراضي في Outlook، والتقويم الأساسي في Google. الأحداث التي تضيفها في النظام، ومنها كل معاينة يحجزها مشترٍ، تُكتب إليه، والأحداث التي تضيفها أو تغيّرها هناك تعود إلى النظام بعنوانها ووقتها، مع إشارة إلى أنها من تقويمك. يزامن النظام تلقائيًا كل خمس دقائق، ويزامن زر «مزامنة الآن» في شاشة ربط التقويم فورًا. وعندما يتغيّر الحدث نفسه في المكانين يُعتمد التغيير الأحدث. وحذف حدث في تقويمك لا يزيله من النظام إلا إذا كان قادمًا من هناك، فلا يضيع أبدًا حجز أو سجل مرتبط بعميل.

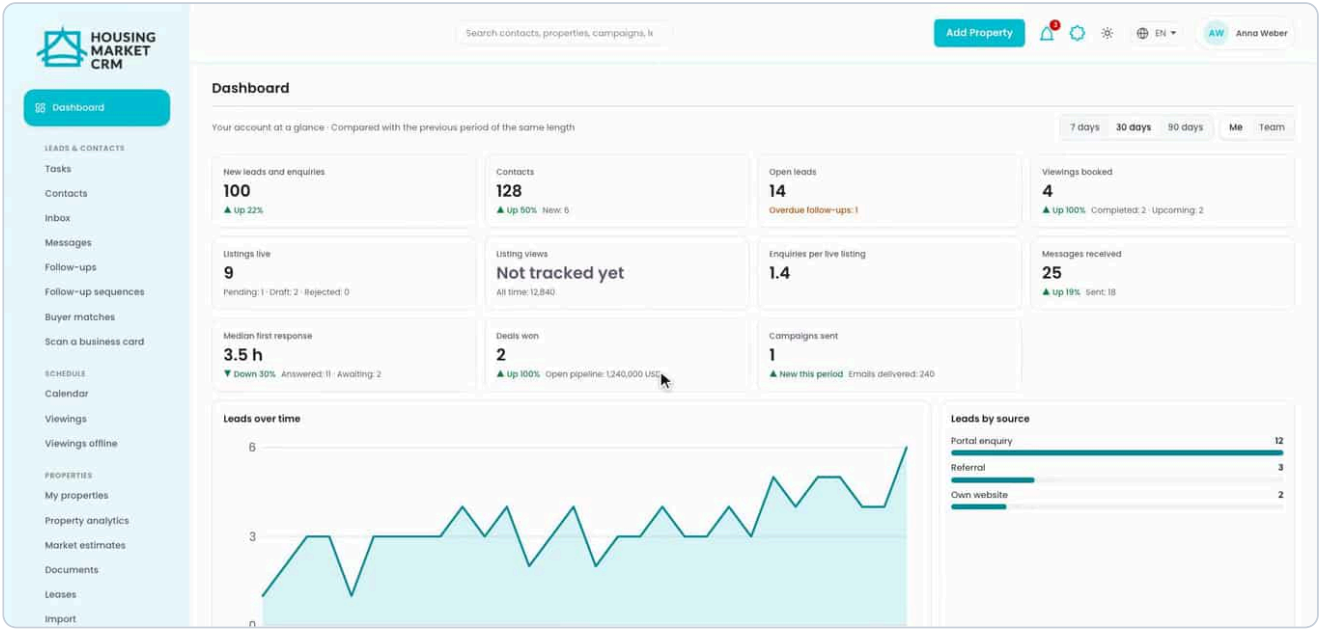
ويقرأ النظام أيضًا أوقات انشغالك قبل أن يعرض موعد معاينة، فلا يُعرض على المشترين وقت تكون فيه مشغولًا بالفعل. وإذا انتهت صلاحية الربط، تطلب منك الشاشة إعادة ربطه، ويتوقف الحجز عبر الإنترنت لحسابك إلى أن تفعل. يمكنك إلغاء الربط في أي وقت، فتُحذف بيانات الاعتماد التي يحتفظ بها النظام؛ ولسحب الإذن نفسه، أزل التطبيق من حسابك في Microsoft أو Google.

ربط التقويم أمر منفصل عن ربط بريدك الإلكتروني. قراءة رسائل العملاء والرد عليها من صندوق بريدك الخاص في Microsoft 365 داخل صندوق وارد النظام مبنية كميزة منفصلة في Pro، لكن لا يمكن تفعيلها من التطبيق بعد، ولا تُدعم صناديق بريد Gmail. وبدون تقويم مربوط، يعمل تقويم النظام نفسه ودعوات التقويم المرسلة بالبريد كما كانت.

من مركز المساعدة: **هل يمكنني مزامنة النظام مع تقويمي؟**

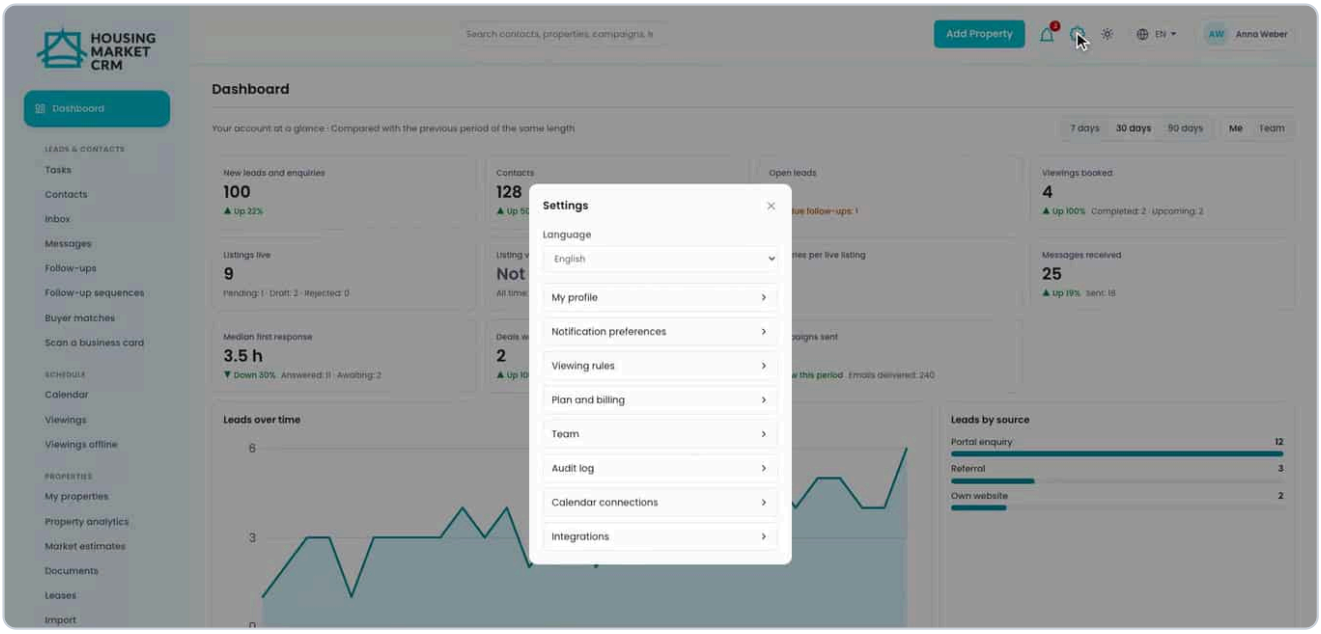
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



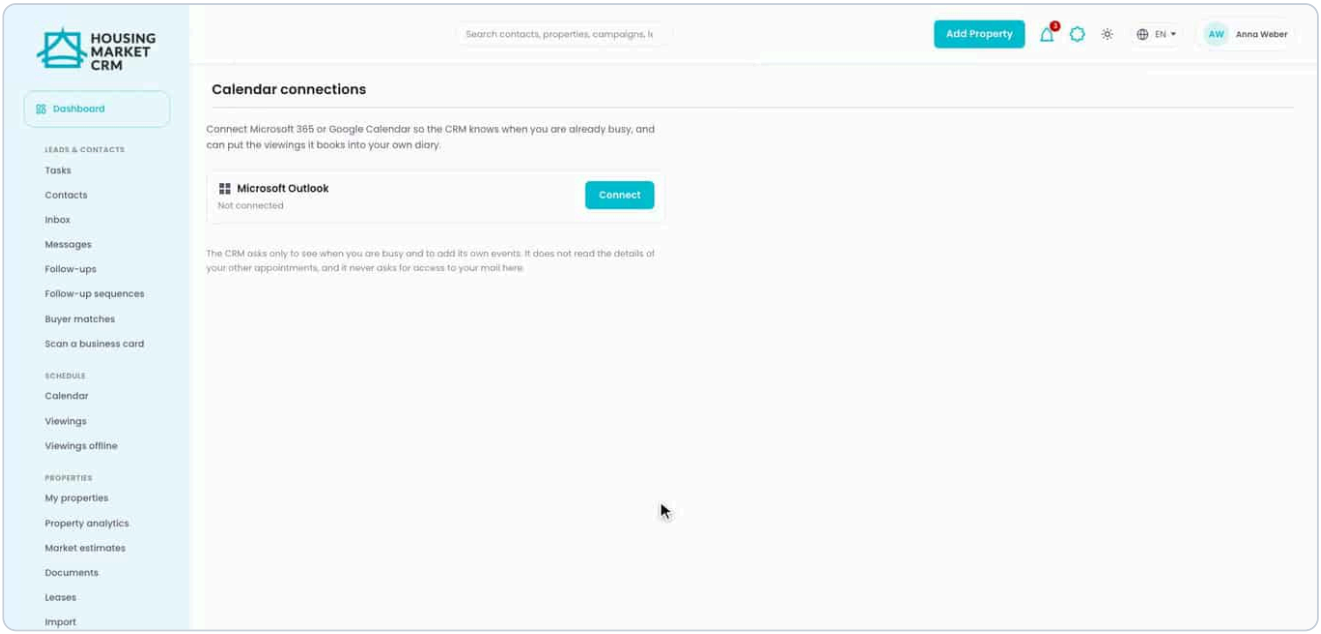
الشكل 42.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على أيقونة Settings (الإعدادات) في الأعلى.



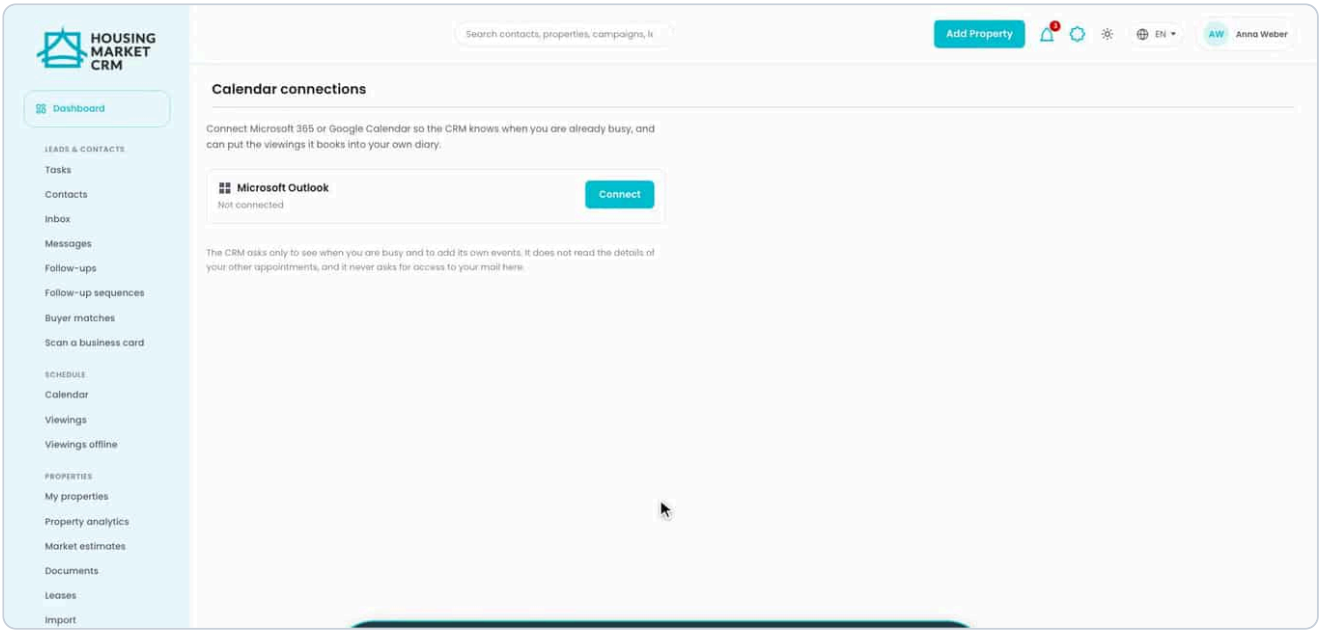
الشكل 42.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 اختر Calendar connections (روابط التقويم).



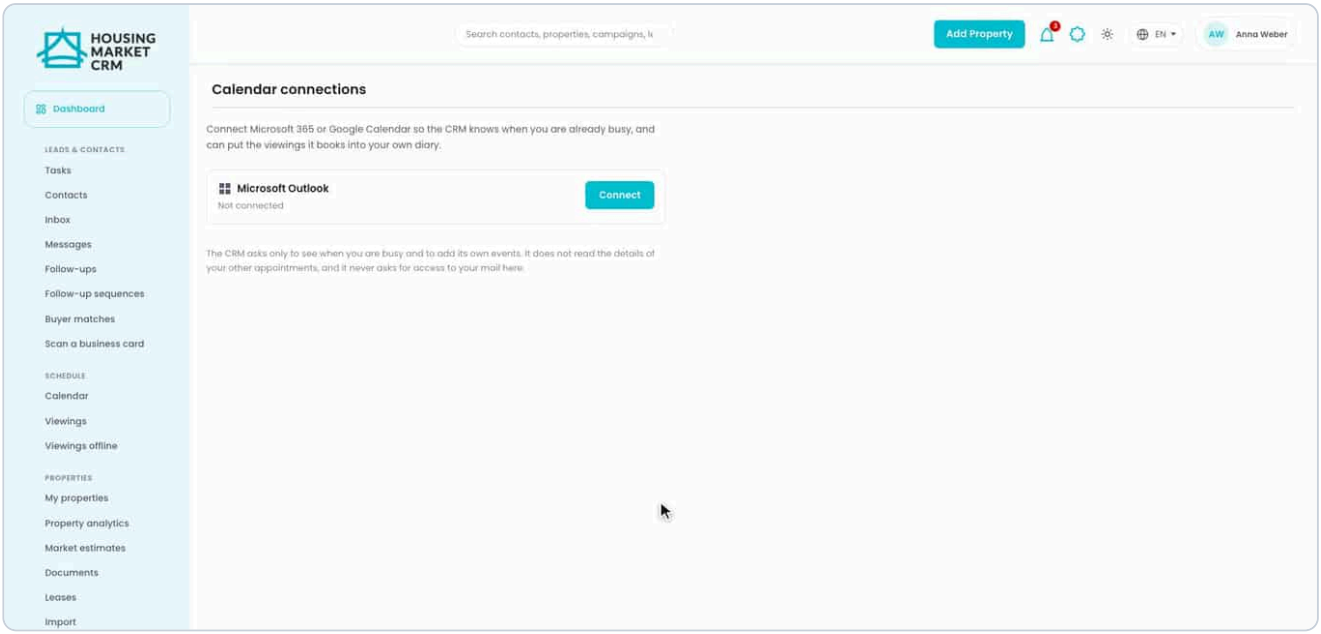
الشكل 42.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 يتحقق CRM من أوقات انشغالك ويضيف المعاينات التي يحجزها.



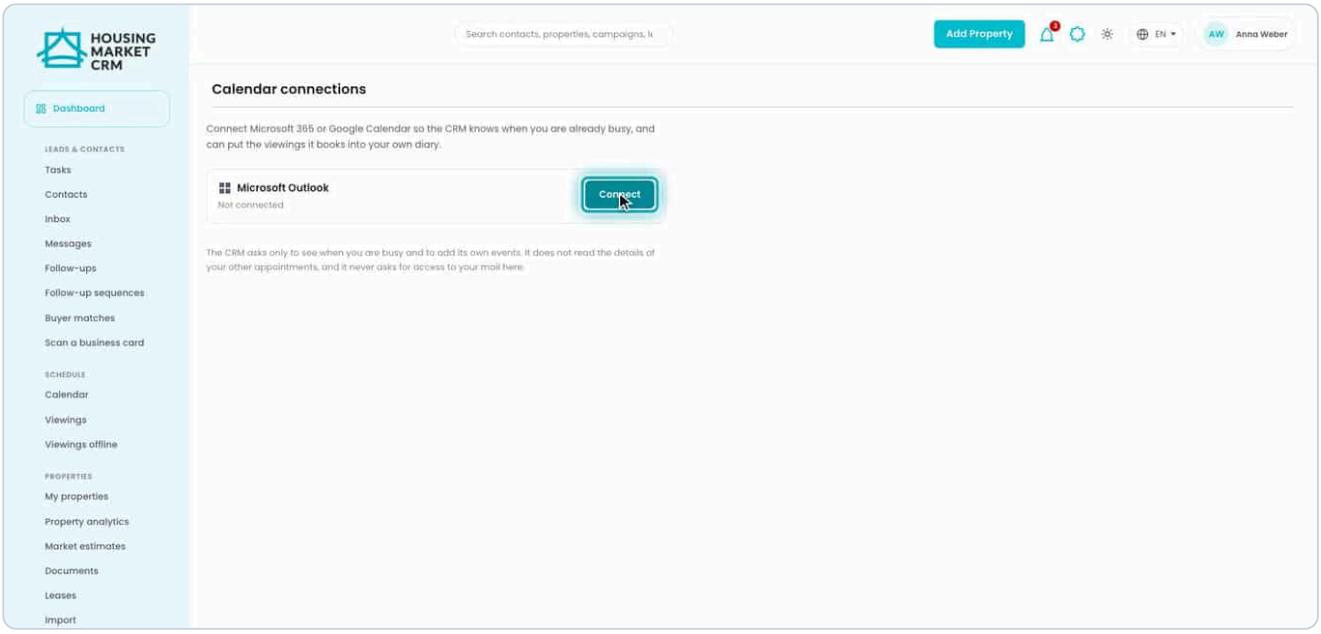
الشكل 42.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 لا يقرأ أبداً تفاصيل مواعيدك الأخرى.



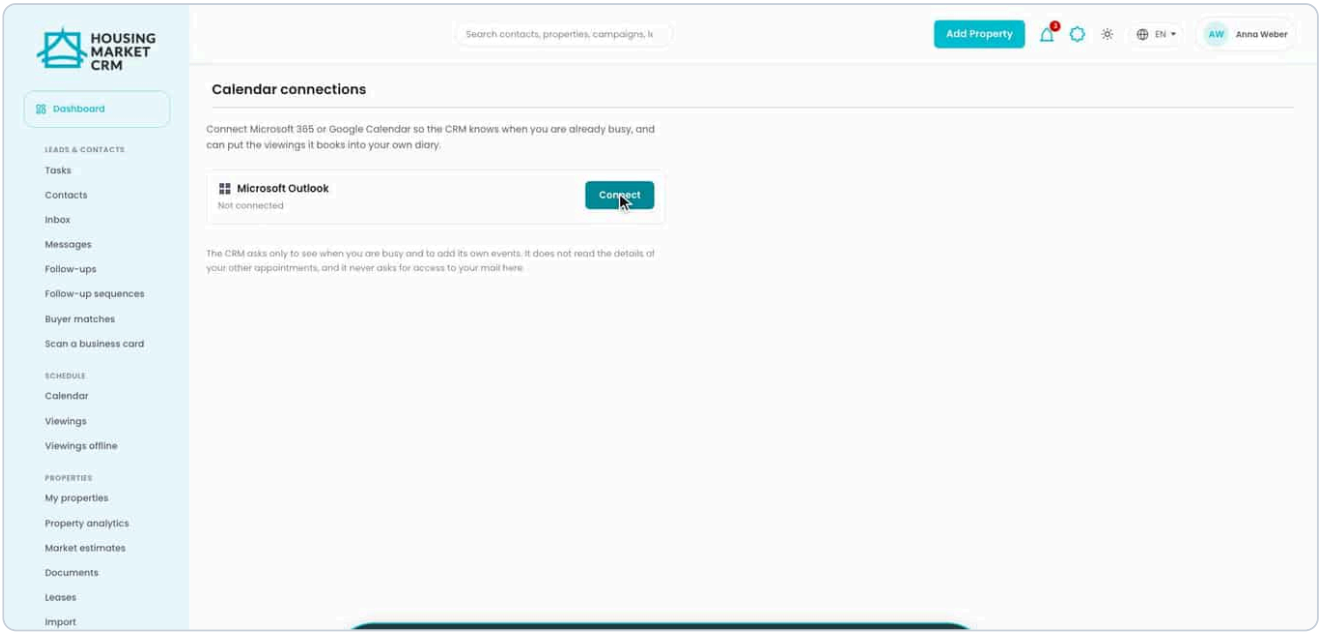
الشكل 42.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 انقر Connect بجوار تقويمك.



الشكل 42.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 سجّل الدخول وامنح الإذن على صفحة Microsoft، ثم عُد إلى هنا.



الشكل 42.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يوجد تقويم؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/is-there-a-calendar

43 الفصل 43

جدولة المعاينات

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، تحدد الأوقات التي تكون فيها متاحًا للمعاينات، ويحجز المشترون عبر الإنترنت من إعلانك على البوابة، ويصل كل حجز إلى تقويمك كعميل محتمل مع دعوة تقويم لك وللمشتري.

افتح «المعاينات» واضبط «قواعد المعاينة»: الأيام والساعات التي تستقبل فيها المعاينات، ومدة كل منها، والفاصل الذي تحتاجه بينها، ومدى المدة المسبقة التي يمكن للمشتري الحجز خلالها. يحوّل النظام هذه القواعد إلى مواعيد قابلة للحجز ولا يعرض الموعد نفسه مرتين أبدًا. وهي جزء من Pro.

- يُضاف الحجز إلى تقويم النظام، وإلى تقويمك في Google Calendar أو Outlook إن كنت قد ربطت أحدهما (الإعدادات ← ربط التقويم). ويقرأ النظام أوقات الانشغال في ذلك التقويم قبل أن يعرض موعدًا؛ وإن لم يكن أي تقويم مربوطًا، فأبقِ تقويم النظام محدّثًا حتى لا تتعارض المواعيد مع مواعيد مسجّلة في مكان آخر.
- يصبح المشتري عميلًا محتملًا وجهة اتصال، مرتبطًا بالعقار، إن لم يكن كذلك بالفعل.
- تتلقى أنت والمشتري رسالة بريد إلكتروني مع دعوة تقويم، ورسالة أخرى إذا أُعيدت جدولة المعاينة أو أُلغيت.
- تعرض شاشة «المعاينات» الحجوزات القادمة والسابقة والملغاة، مع خياري إعادة الجدولة والإلغاء لكل منها.

يحجز المشترون عبر الإنترنت بزر «احجز معاينة» في صفحة إعلانك على البوابة، وبزر «احجز استشارة» في صفحة الوكيل الخاصة بك هناك. ويختارون يومًا ووقتًا من المواعيد التي تسمح بها قواعدك.

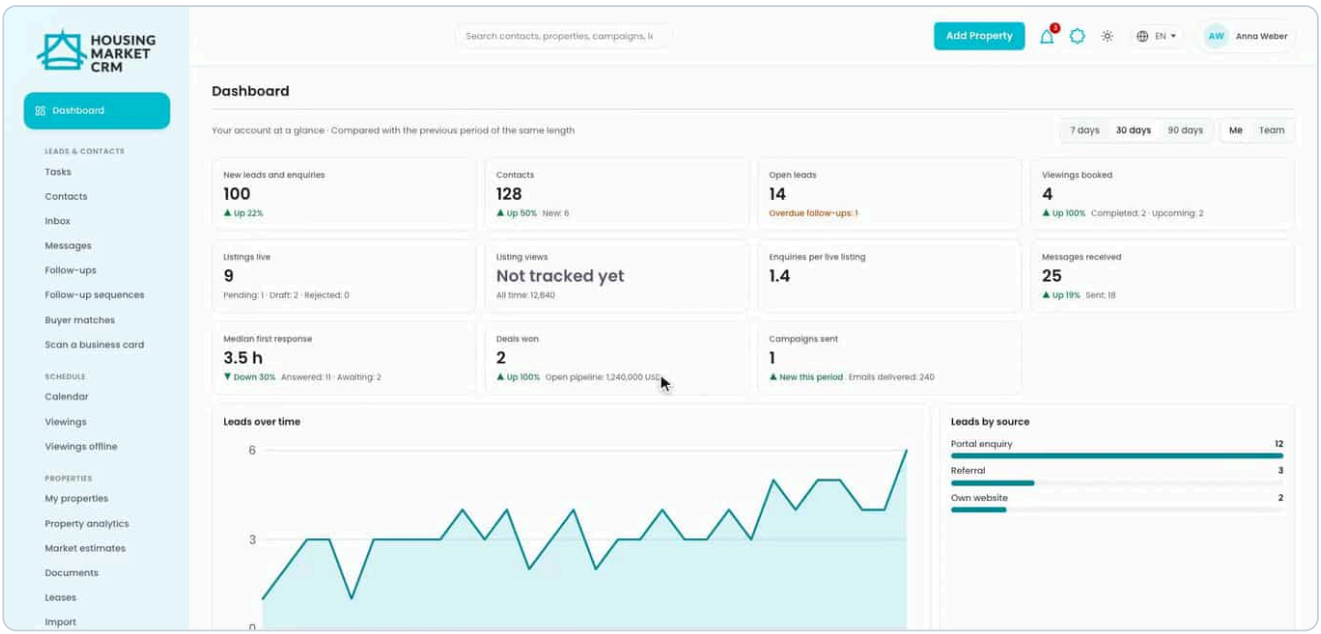
على هاتفك، تُبقي شاشة «المعاينات دون اتصال» معاياناتك القادمة على الهاتف، فتُفتح دون تغطية، وإعادة تحميل التطبيق أو تشغيله دون تغطية تُبقيك مسجّل الدخول. والملاحظات التي تكتبها هناك تُحفظ على الهاتف وتُرسل فور عودتك إلى الاتصال، كاملةً دون اقتطاع. والملاحظة الخاصة بمعاينة غير مرتبطة بعميل محتمل أو جهة اتصال تبقى على الهاتف مع تحذير: تُرسل بعد ربط المعاينة وتحديث المعاينات المحفوظة، أو يمكنك نسخها ثم اختيار «إزالة». ويؤدي تسجيل الخروج إلى إزالة المعاينات المحفوظة من الهاتف؛ وإذا كانت هناك ملاحظات لم تُرسل بعد، يُطلب منك التأكيد أولًا، لأن تسجيل الخروج يحذفها. أما إذا انتهت جلستك فحسب، فتُحفظ وتُرسل بعد أن تسجّل الدخول مجددًا، وتُحذف إذا سجّل شخص آخر الدخول على ذلك الهاتف.

إذا انخفض الحساب إلى ما دون Pro، تبقى المعاينات المحجوزة قائمة — فقد وُعد بها مشترٍ — لكن لا تُعرض مواعيد جديدة.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل جدولة المعاينات؟**

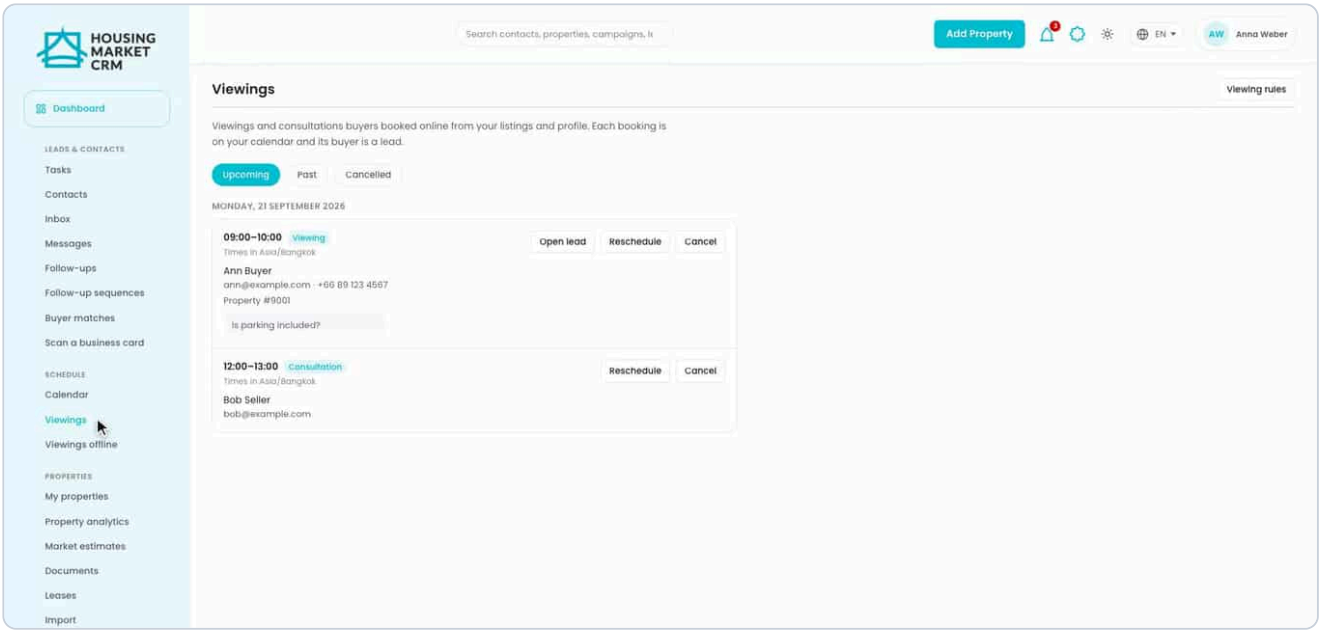
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



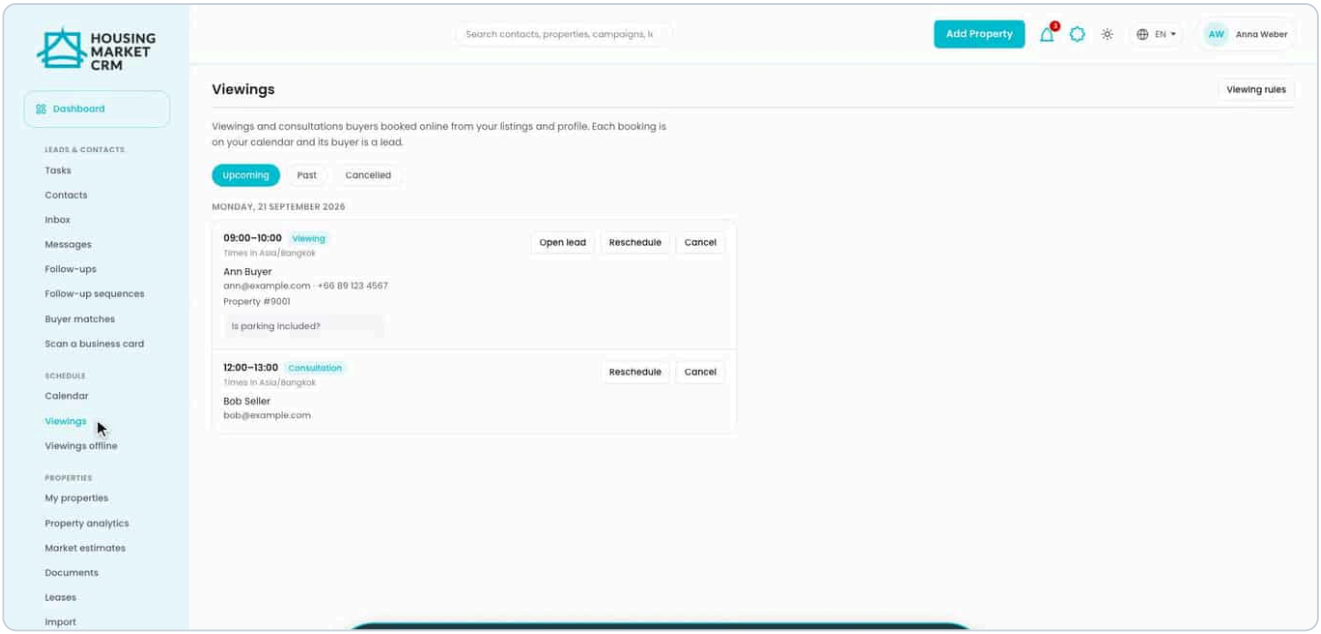
الشكل 43.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Viewings (المعاينات) في القائمة اليمنى.



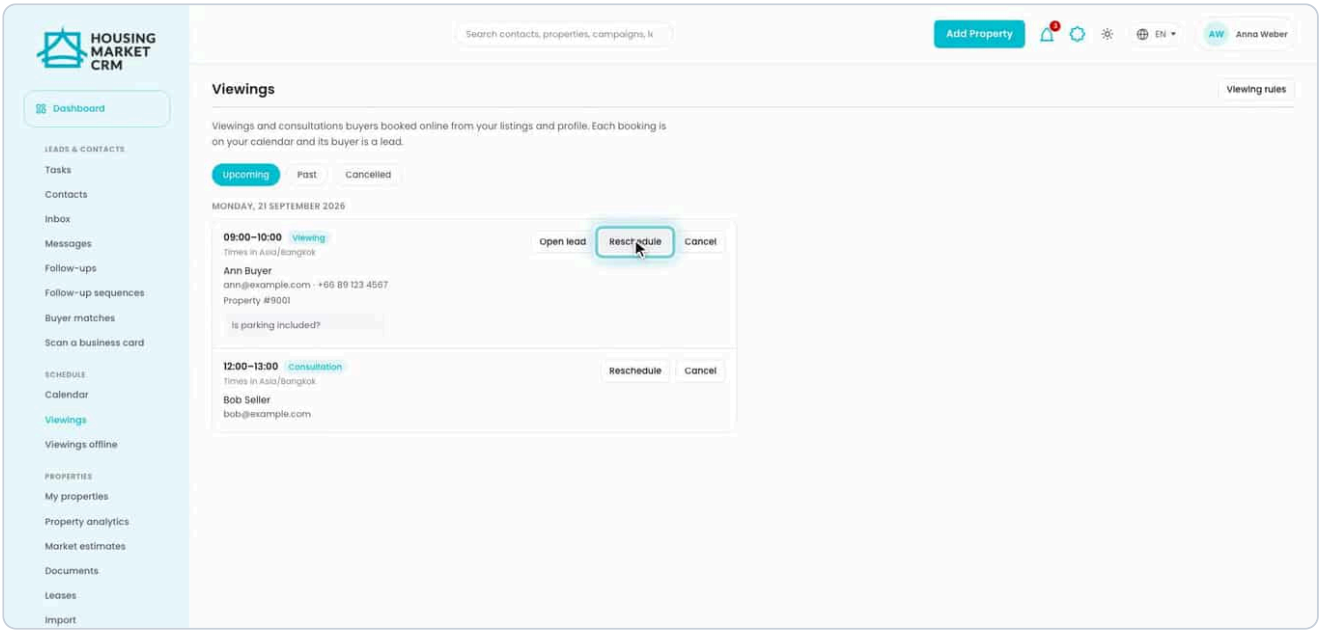
الشكل 43.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 تظهر الحجوزات الإلكترونية هنا وفي تقويمك.



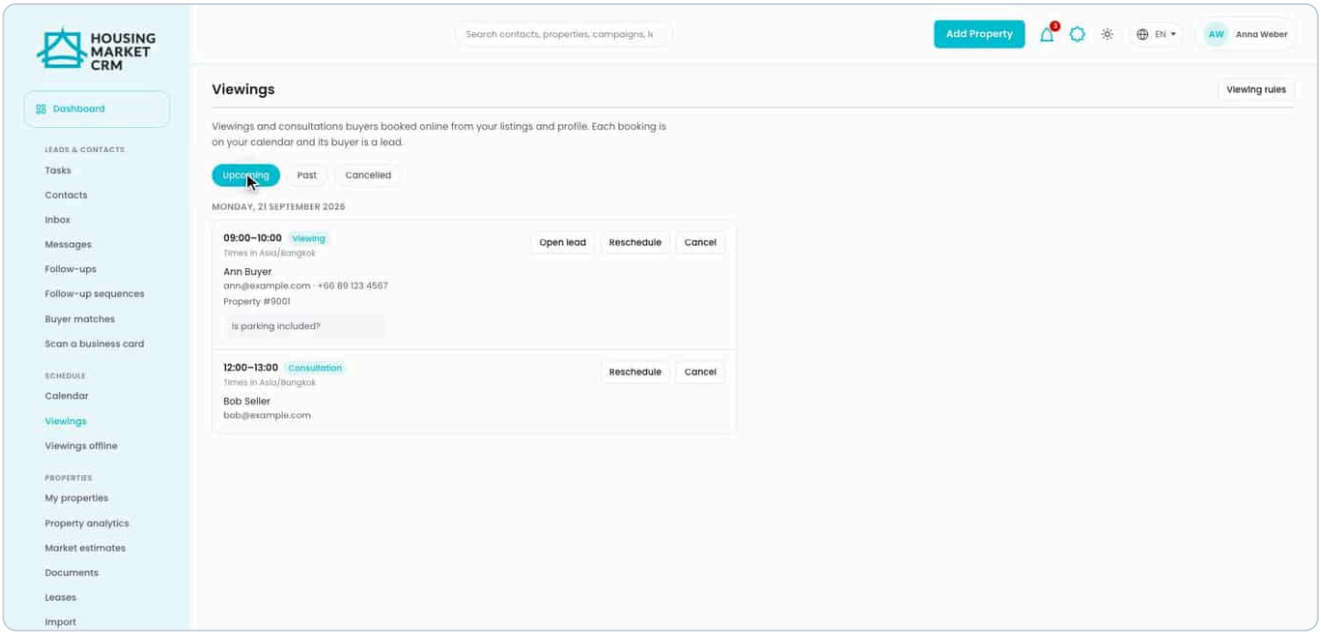
الشكل 43.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 افتح العميل المحتمل، أو Reschedule أو Cancel للحجز.



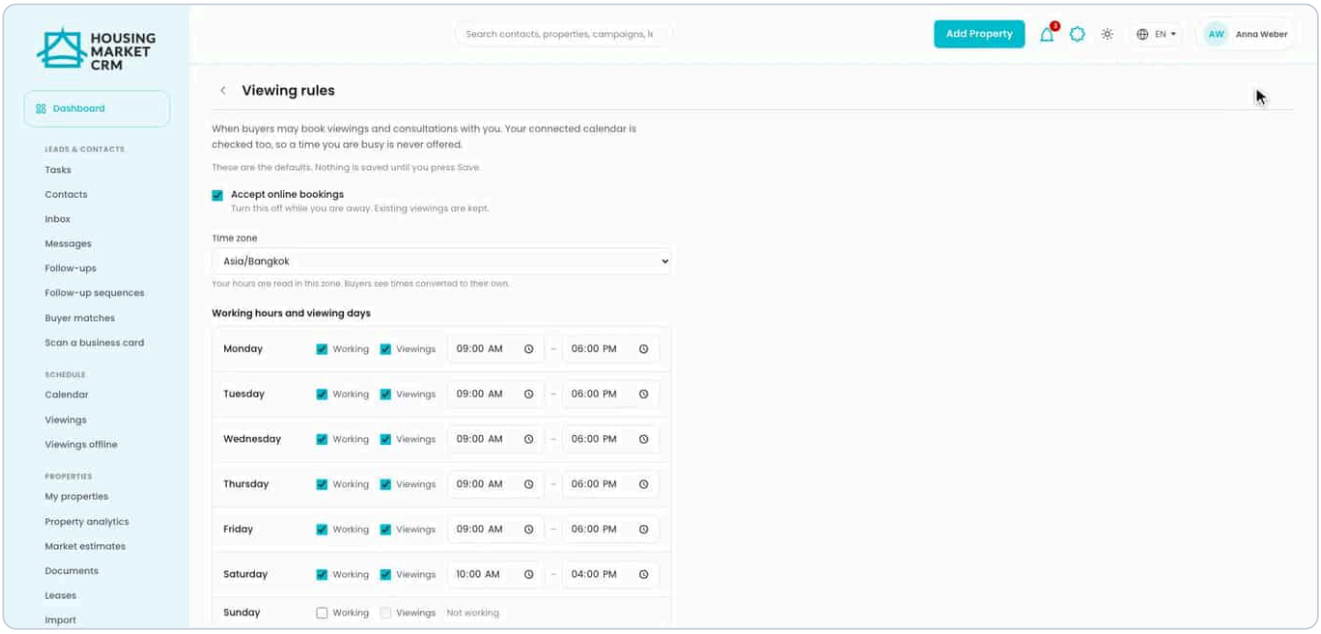
الشكل 43.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 اطّلع أيضاً على المعاينات السابقة والملغاة.



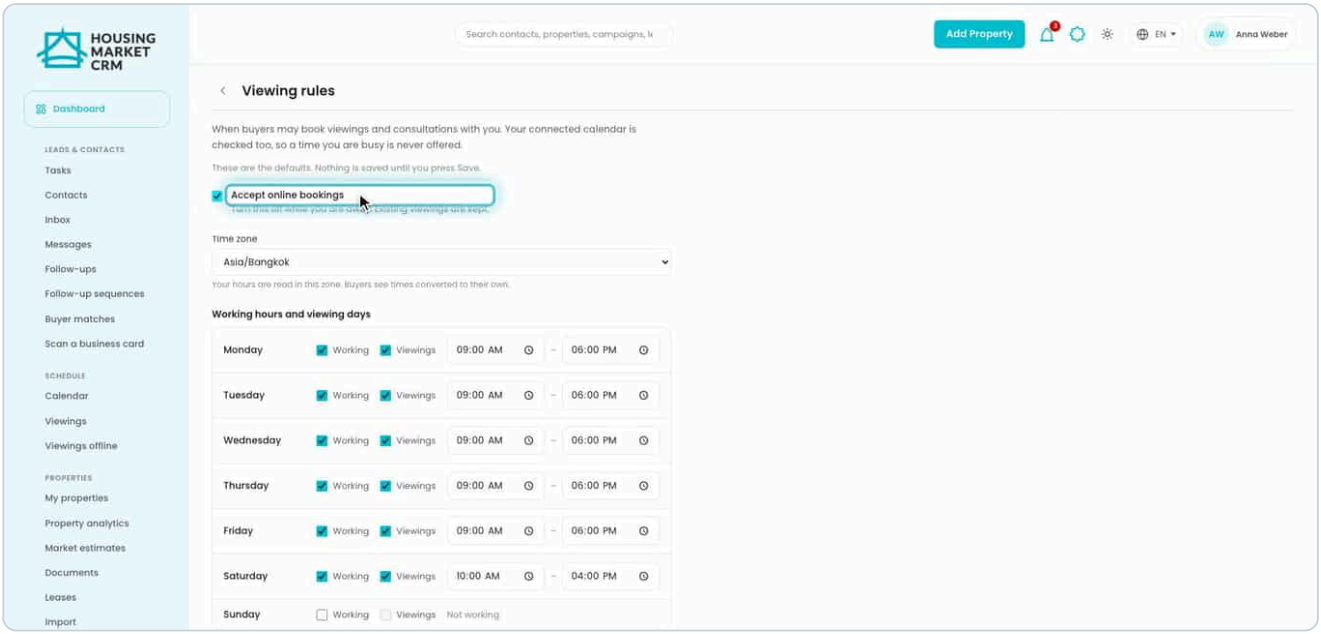
الشكل 43.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 انقر Viewing rules (قواعد المعاينات).



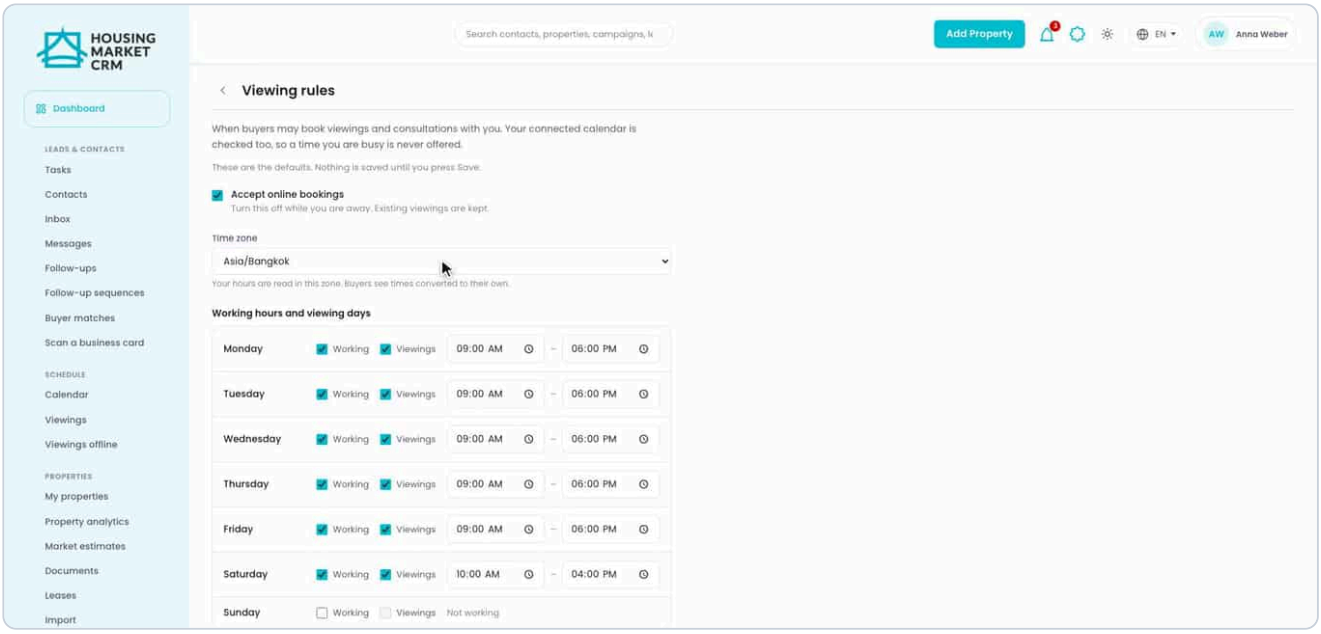
الشكل 43.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 شغّل الحجز عبر الإنترنت أو أوقفه.



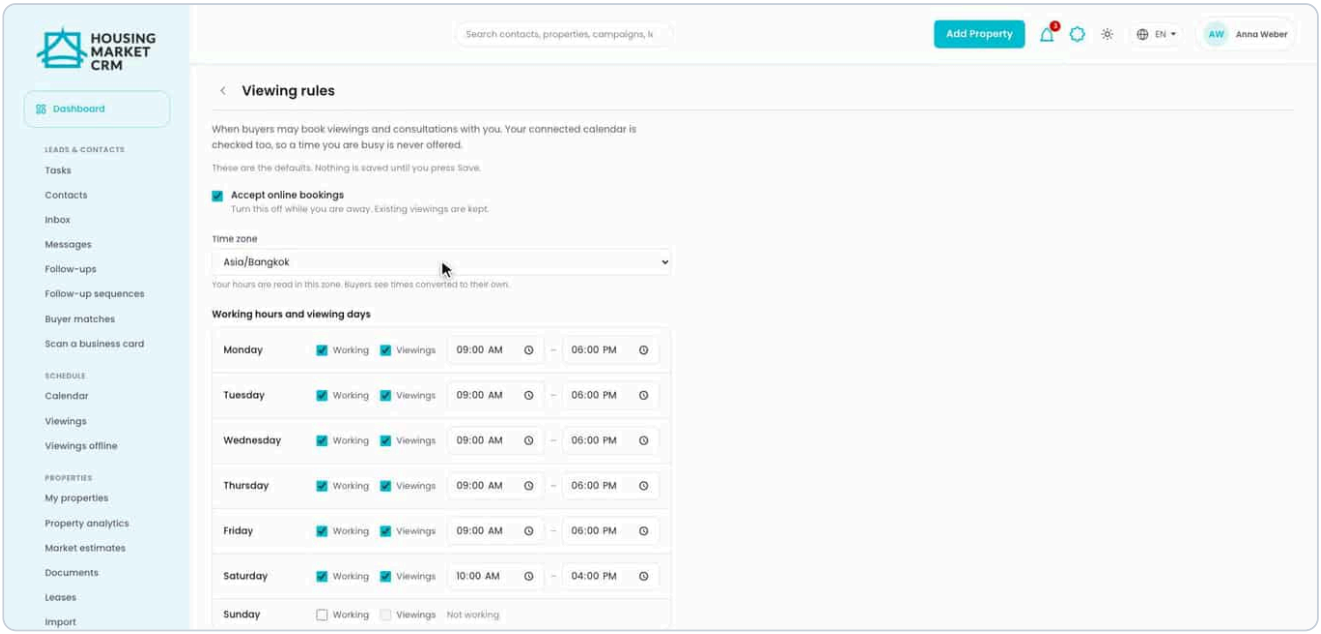
الشكل 43.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 اضبط منطقتك الزمنية.



الشكل 43.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 اختر ساعات العمل وأيام المعاينات.



الشكل 43.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يوجد تقويم؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/is-there-a-calendar

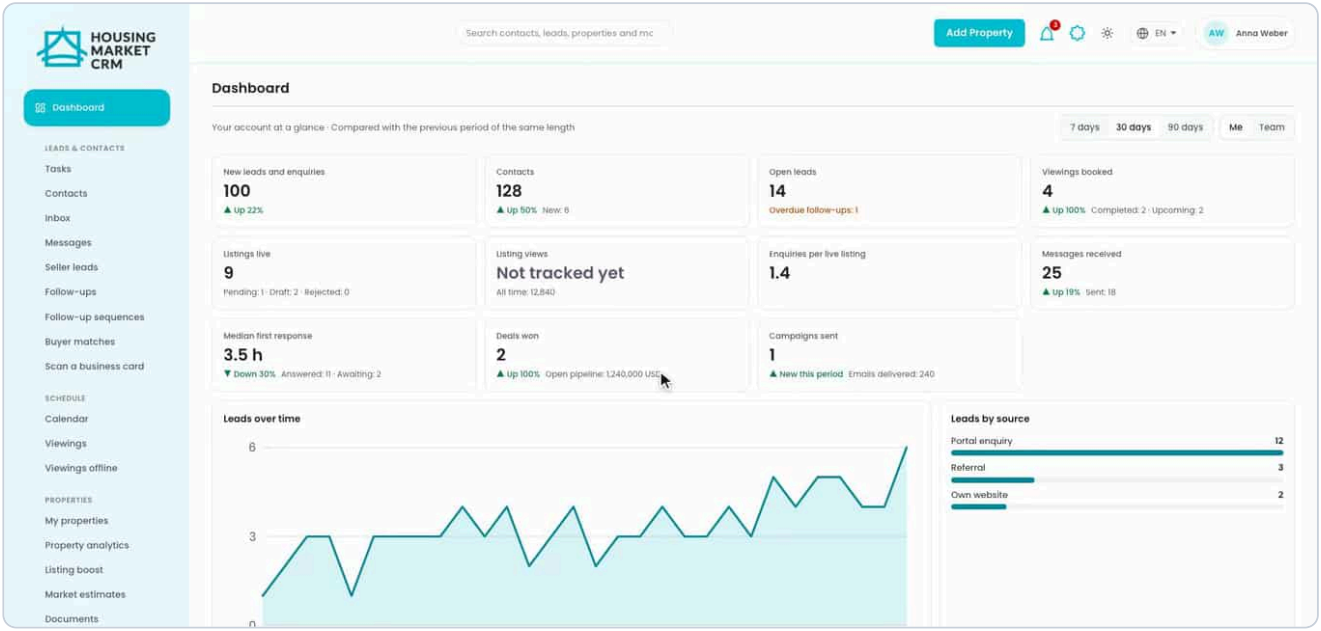
44 الفصل 44

المعاينات دون اتصال

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

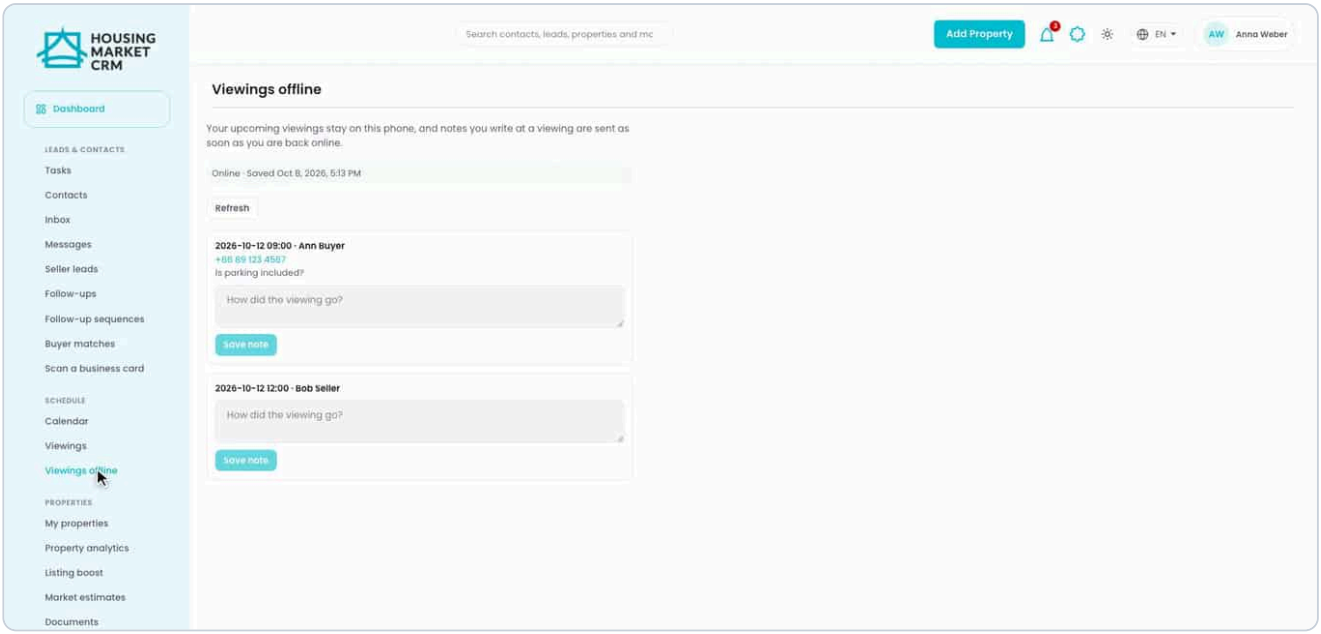
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



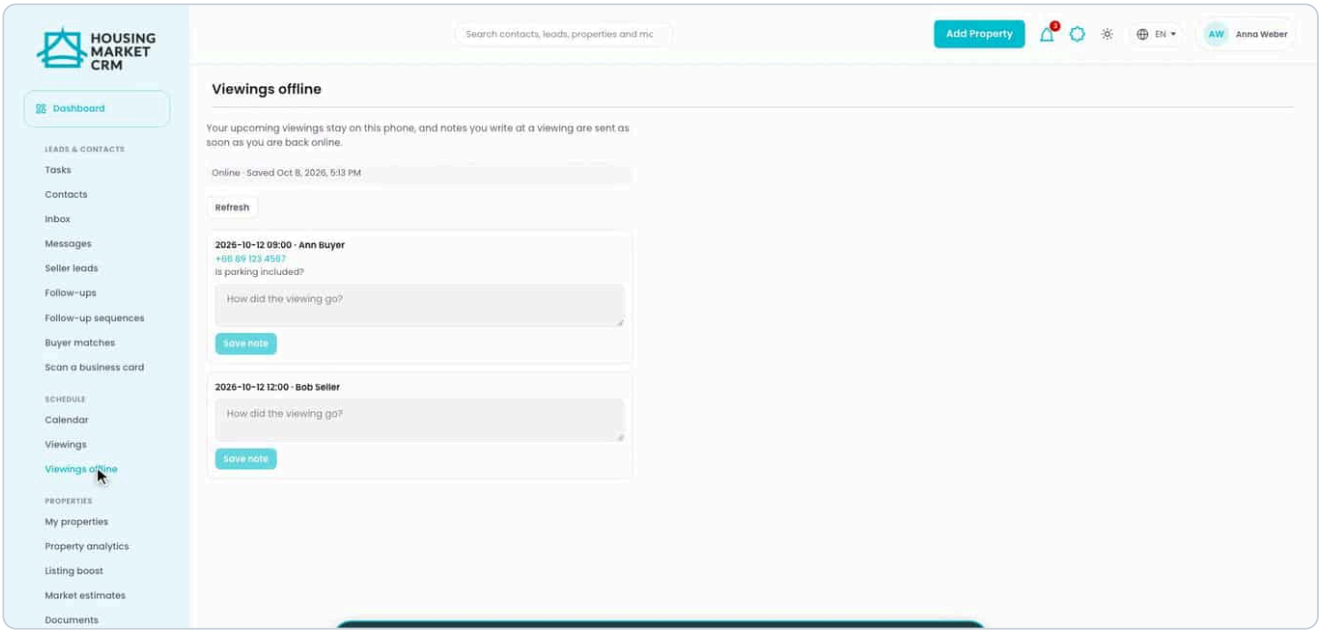
الشكل 44.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «المعاينات دون اتصال» في القائمة الجانبية.



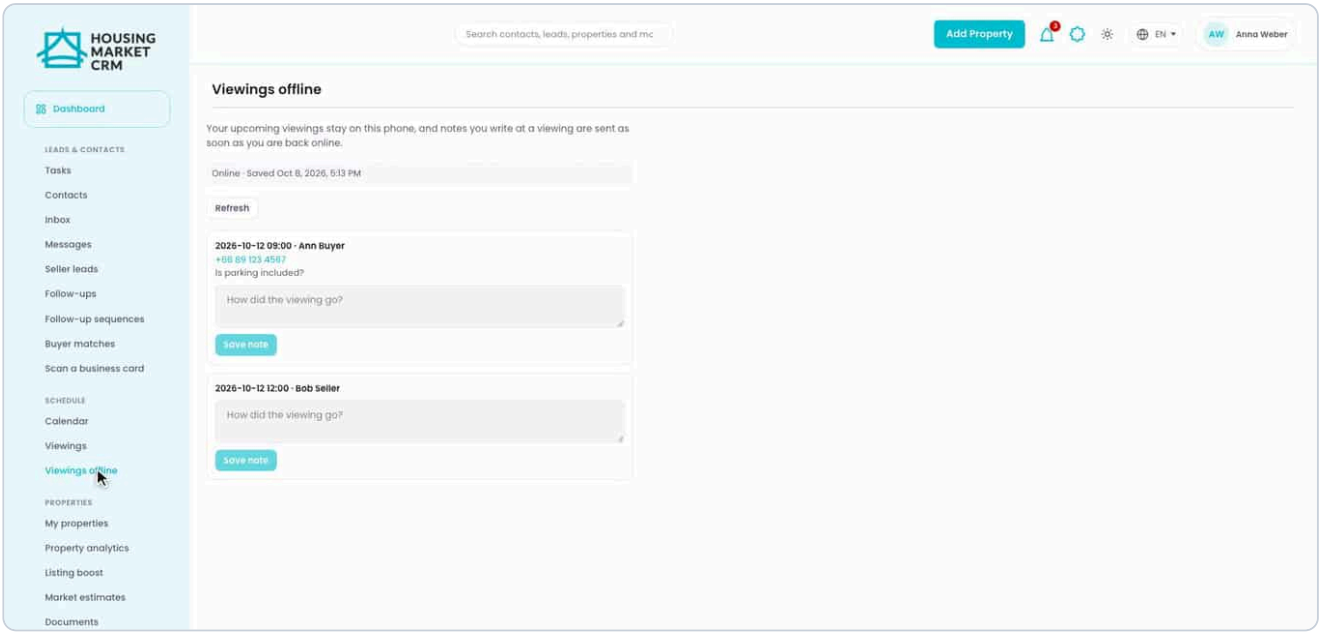
الشكل 44.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 افتحها قبل مغادرتك — فهذا ما يحفظ اليوم على الهاتف.



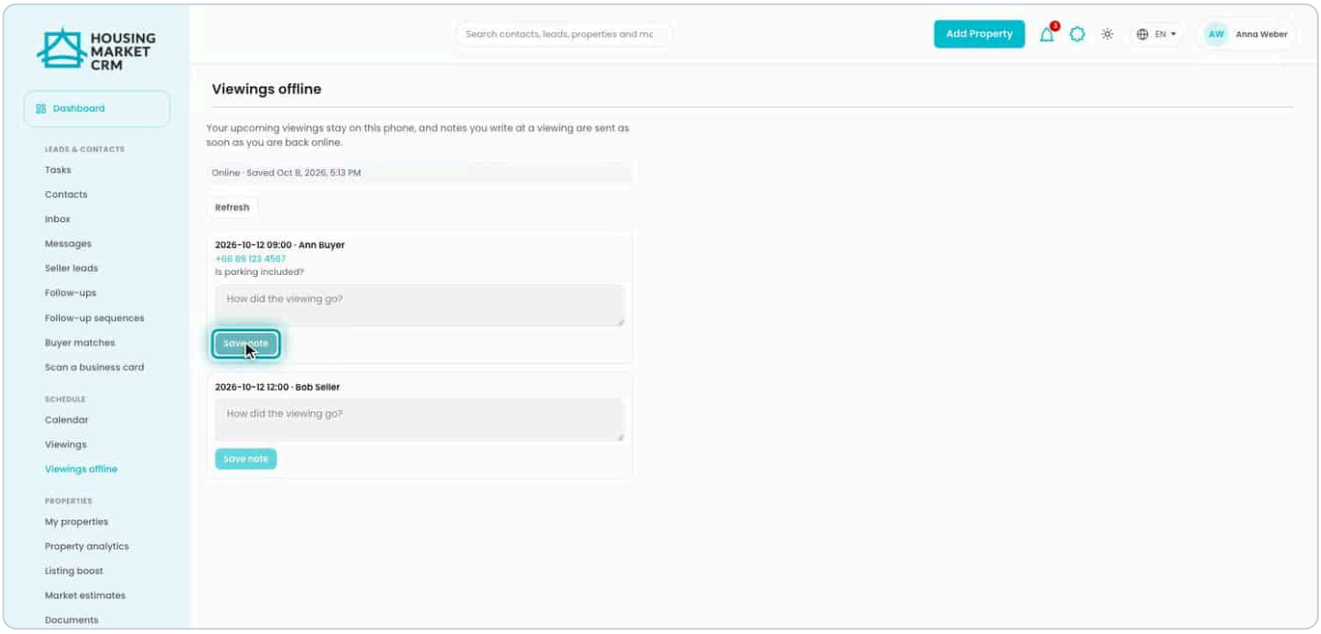
الشكل 44.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 رقم المشتري هنا، لحين لا يحضر أحد.



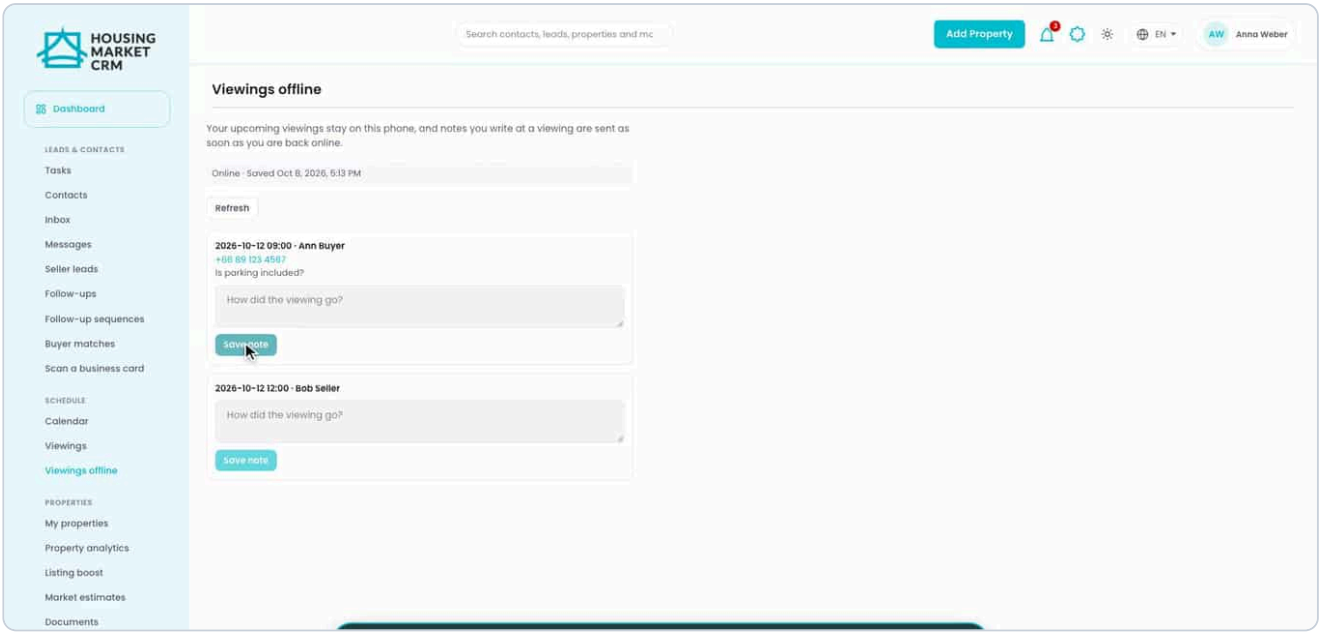
الشكل 44.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 اكتب الملاحظة في العقار واحفظها.



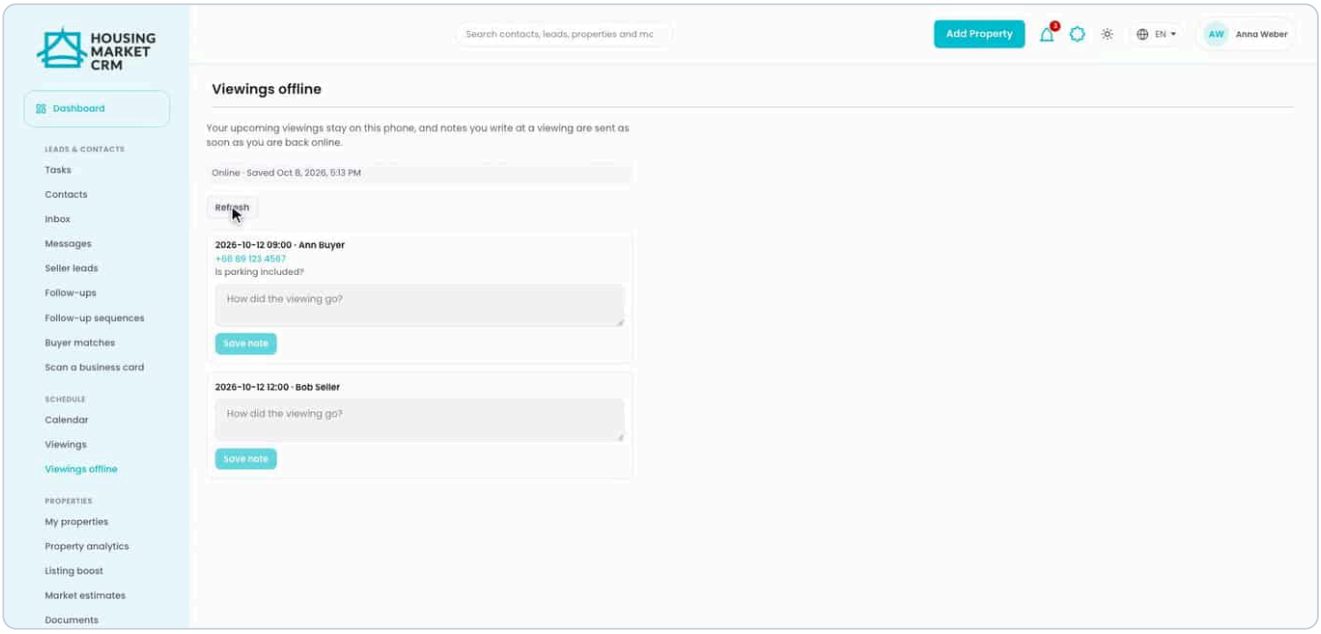
الشكل 44.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 دون إشارة تنتظر على الهاتف — وتُرسَل تلقائيًا عند عودتك.



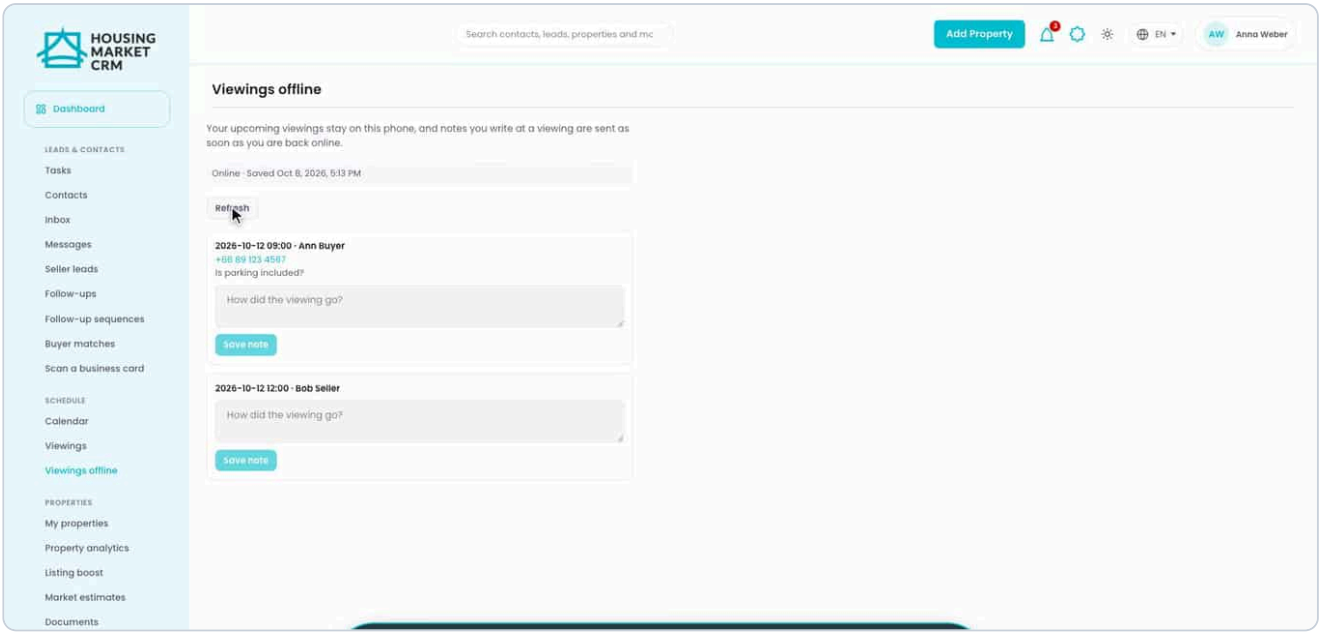
الشكل 44.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 حدّث القائمة بعد عودة الإشارة.



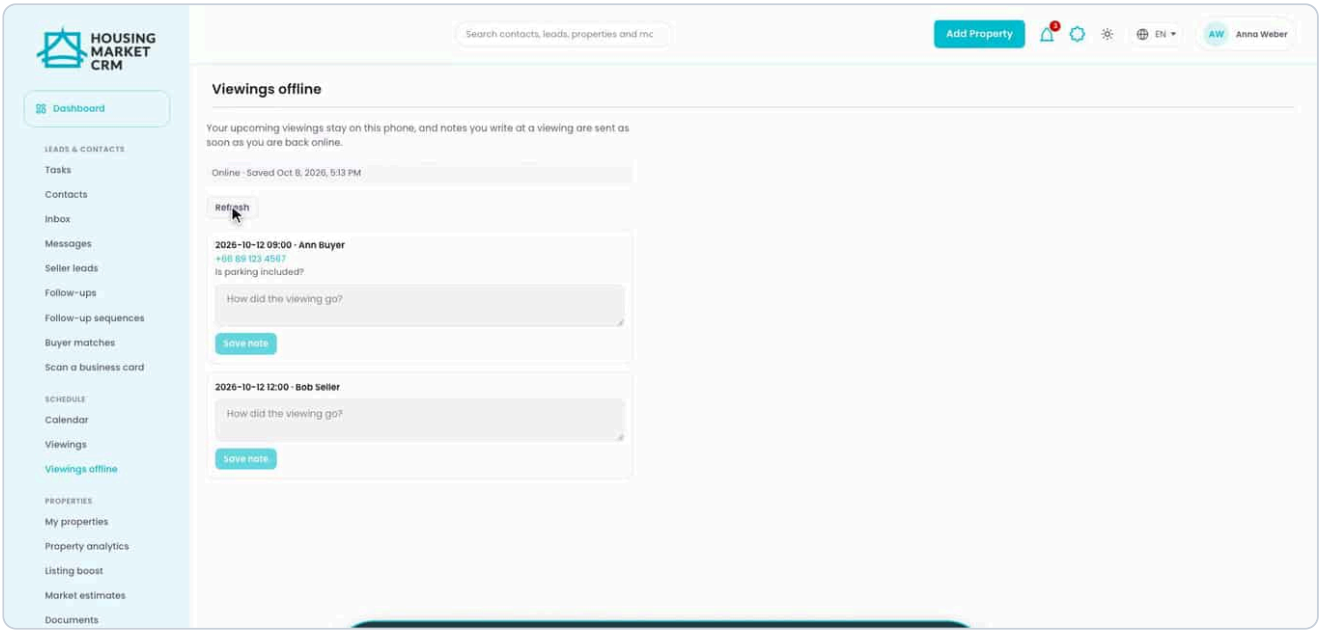
الشكل 44.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 طوابق سفلية، مشاريع قيد الإنشاء، فيلا على طريق ترابي —.



الشكل 44.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 أماكن المعاينات هي أماكن انقطاع الإشارة.



الشكل 44.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

نعم. افتح dashboard.housingmarketcrm.com في متصفح هاتفك: يتلاءم النظام مع الشاشة، مع زر للقائمة، وعلامات تبويب في الأسفل، وزر + لإضافة عقار.

مركز المساعدة: هل يمكنني استخدام Housing Market CRM على هاتفي؟

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف تعمل جدولة المعاينات؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 الفصل 45

إضافة جهات اتصال إلى قائمتك البريدية

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Pro، اختر «التسويق»: ارفع قائمتك البريدية مع تسجيل الموافقة، وأنشئ حملة حول إعلاناتك، وأرسل رسالة تجريبية إلى نفسك، ثم أرسلها الآن أو جدولها.

حملات البريد الإلكتروني جزء من Pro. اختر «التسويق» في القائمة الجانبية؛ وفيها ثلاث علامات تبويب: جهات الاتصال، والحملات، وقائمة الحظر. وفي Free تشرح الصفحة الأداة وتعرض Pro بدلًا منها.

قائمتك البريدية

علامة التبويب «جهات الاتصال» هي قائمتك البريدية، وتُظهر من فيها يمكن مراسلته. لإضافة أشخاص، ارفع قائمة جهات اتصال — ملف CSV أو TSV أو ملفًا مفصولًا بفواصل منقوطة؛ واحفظ مصنف Excel بصيغة CSV أولًا — وأكّد أي عمود هو عنوان البريد الإلكتروني والاسم الأول واسم العائلة والهاتف قبل حفظ أي شيء.

حدّد «وافق هؤلاء الأشخاص على تلقي رسائل مني» واذكر أين وافقوا، مثل نموذج تسجيل أو ورقة معاينة. لا تُراسَل إلا جهات الاتصال التي لديها موافقة: فبدونها تُحفظ لكن لا تُرسَل إليها أي حملة أبدًا، ويمكنك تسجيل الموافقة لاحقًا.

إنشاء حملة

- افتح علامة التبويب «الحملات» واختر «حملة جديدة».
- أعطها اسمًا لا يراه غيرك، وسطر موضوع، وهو ما يراه المستلم في صندوق الوارد. نص المعاينة والرسالة الافتتاحية اختياريان.
- اختر «إضافة إعلان» لعرض عقاراتك. تُقرأ كل بطاقة من البوابة لا من نسخة محفوظة، فتُظهر الإعلان كما هو حاليًا.
- اختر «حفظ الحملة». افتحها لترى المعاينة، واختر «إرسال رسالة تجريبية إليّ» لتراها في صندوق الوارد الخاص بك؛ ولا تُحتسب الرسالة التجريبية في النتائج.

إرسالها

ضمن «إرسال هذه الحملة»، اختر «إرسال الآن»، أو حدّد وقتًا واختر «جدولتها». قبل الإرسال، تعرض الشاشة عدد الأشخاص الذين يمكن مراسلتهم وعدد من لا يمكن مراسلتهم، والسبب: لا موافقة، أو ألغى الاشتراك، أو محظور. ويمكن تعديل الحملة المجدولة أو إلغاؤها إلى أن يبدأ إرسالها؛ وإلغاؤها يعيدها مسودة.

تُرسَل الحملات من العنوان الموثَّق الخاص بـ Housing Market Group مع اسمك عليها، فلا حاجة إلى أي إعداد للنطاق أو DNS من جهتك. وتحمل كل رسالة رابطًا لإلغاء الاشتراك، وتُظهر «النتائج» عدد الرسائل التي أُرسلت، وفُتحت، ونُقر عليها، وارتدّت، وعُلّمت كرسائل مزعجة، وفشلت، أو حُظرت.

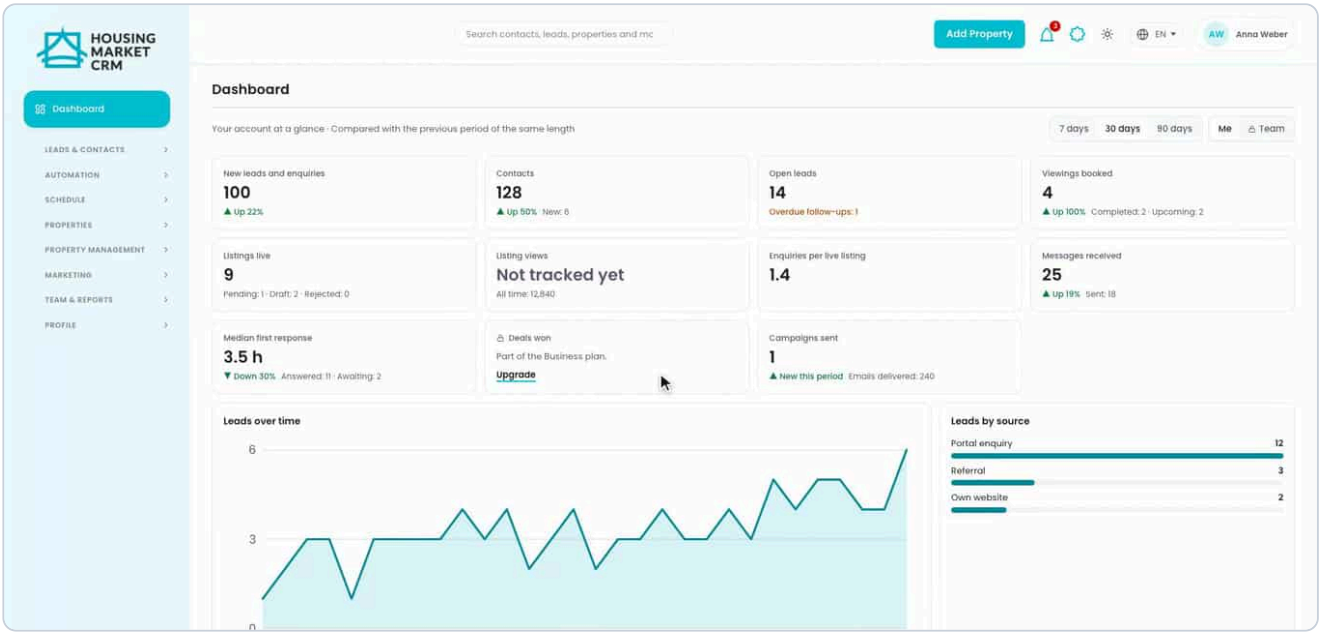
قائمة الحظر

تضم «قائمة الحظر» العناوين التي لا يجوز لأحد مراسلتها: عناوين غير موجودة، أو علّمت حملة كرسائل مزعجة، أو ألغت اشتراكها. والقائمة مشتركة على مستوى المنصة كلها، لأن الجميع يرسلون من عنوان موثَّق واحد. يمكنك إضافة عنوان يدويًا لشخص طلب عدم مراسلته، لكن ذلك دائم وينطبق على كل وكيل، لا عليك وحدك: لا يمكن إزالة أي شيء من القائمة من نظام CRM.

من مركز المساعدة: **كيف أرسل حملة بريد إلكتروني إلى جهات اتصالي؟**

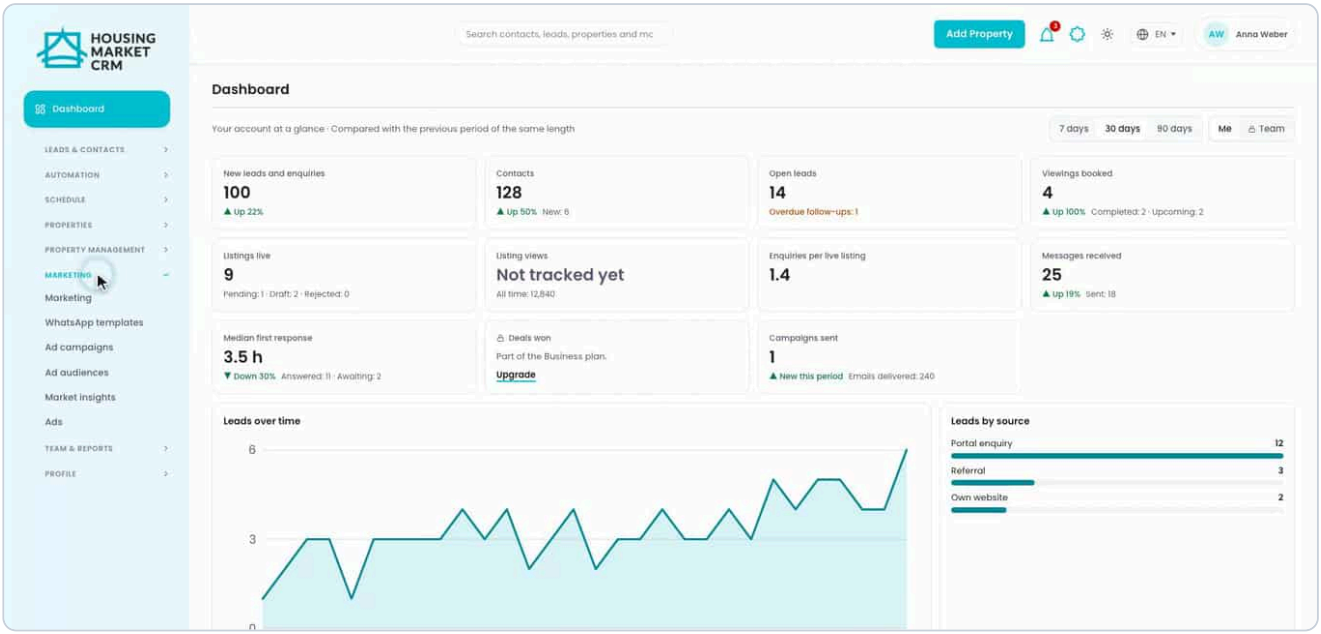
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



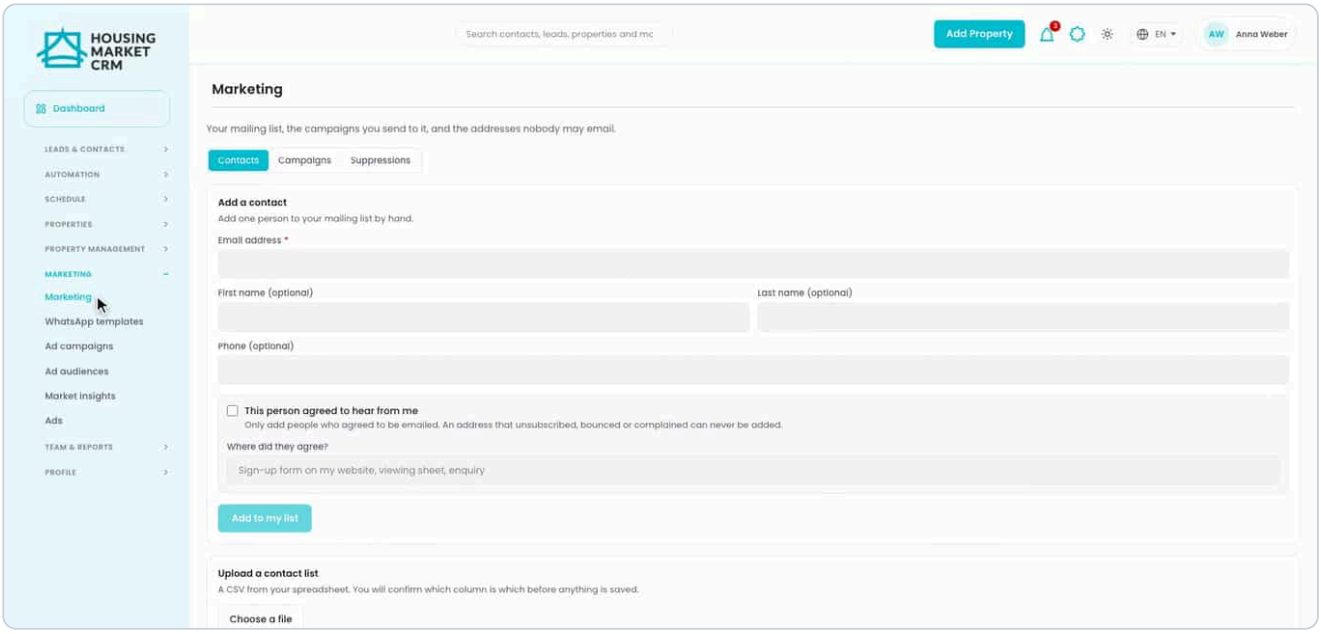
الشكل 45.1 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

2 افتح مجموعة «التسويق» في القائمة الجانبية.



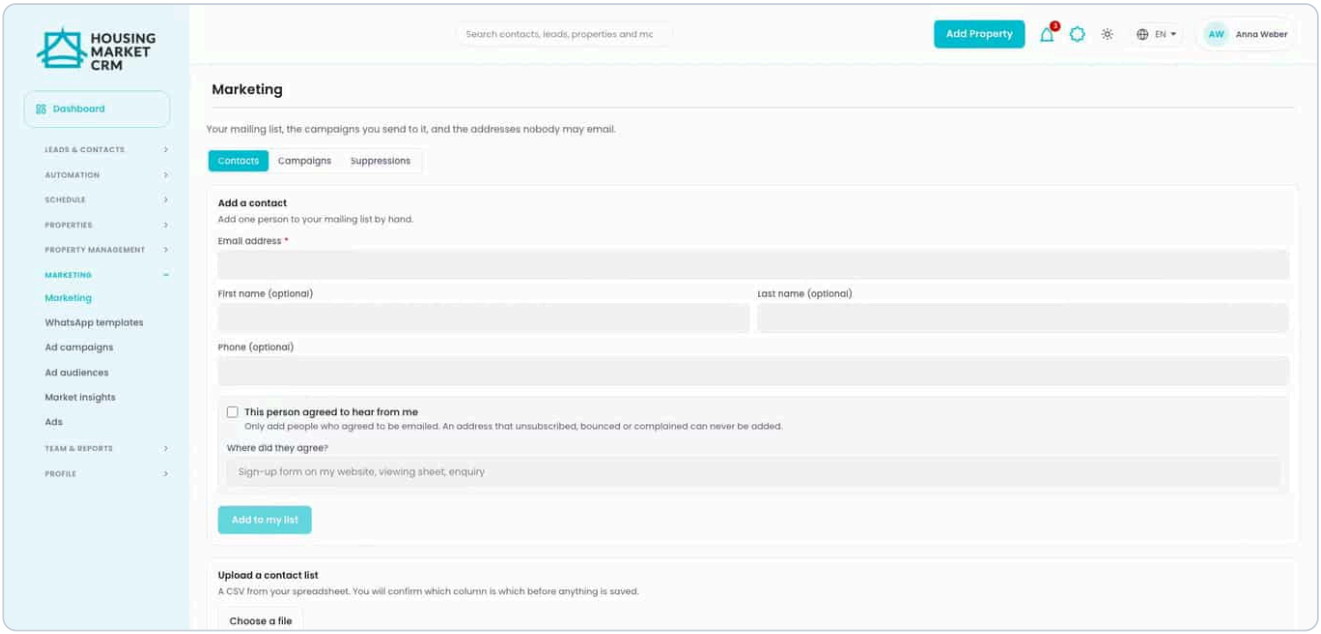
الشكل 45.2 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

3 انقر على «التسويق».



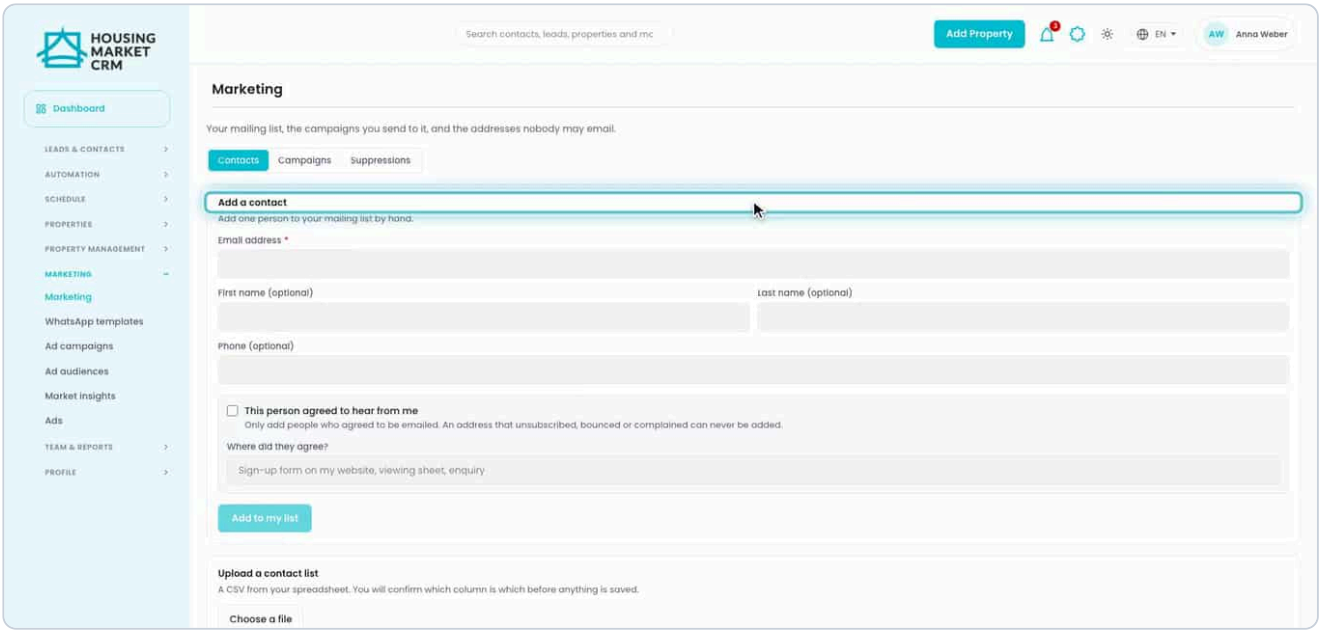
الشكل 45.3 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

4 هذه قائمتك البريدية، ومن يمكن مراسلته بالبريد.



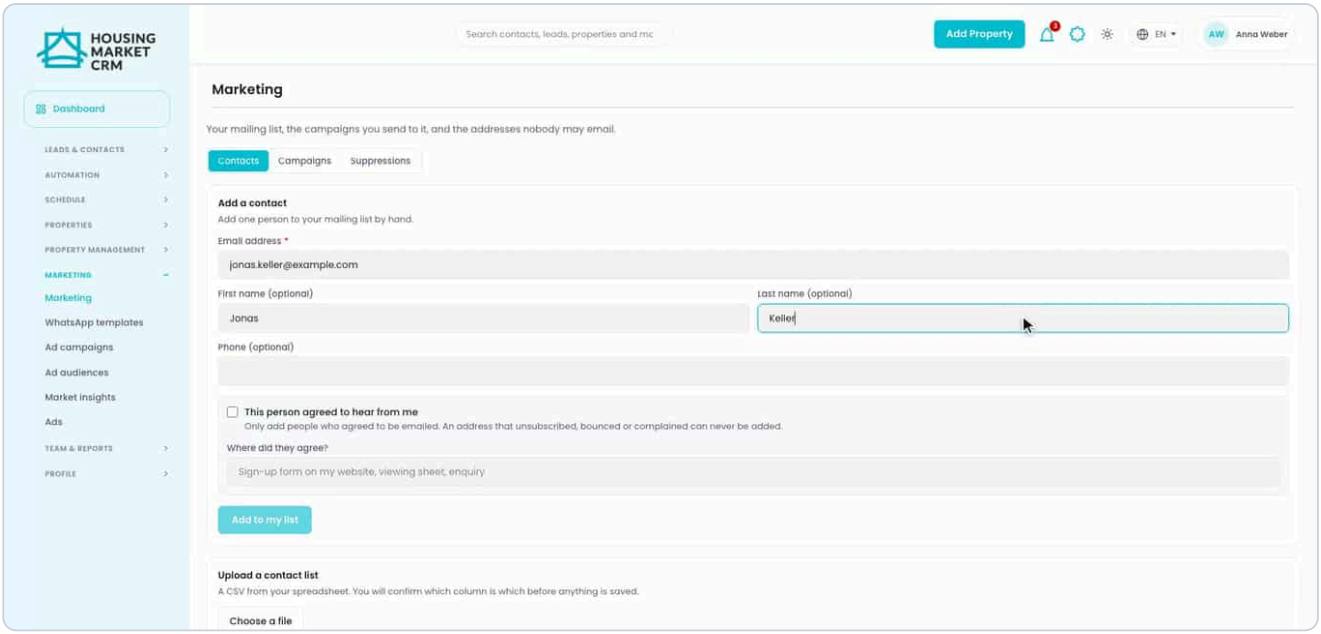
الشكل 45.4 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

5 لإضافة شخص واحد، استخدم «إضافة جهة اتصال».



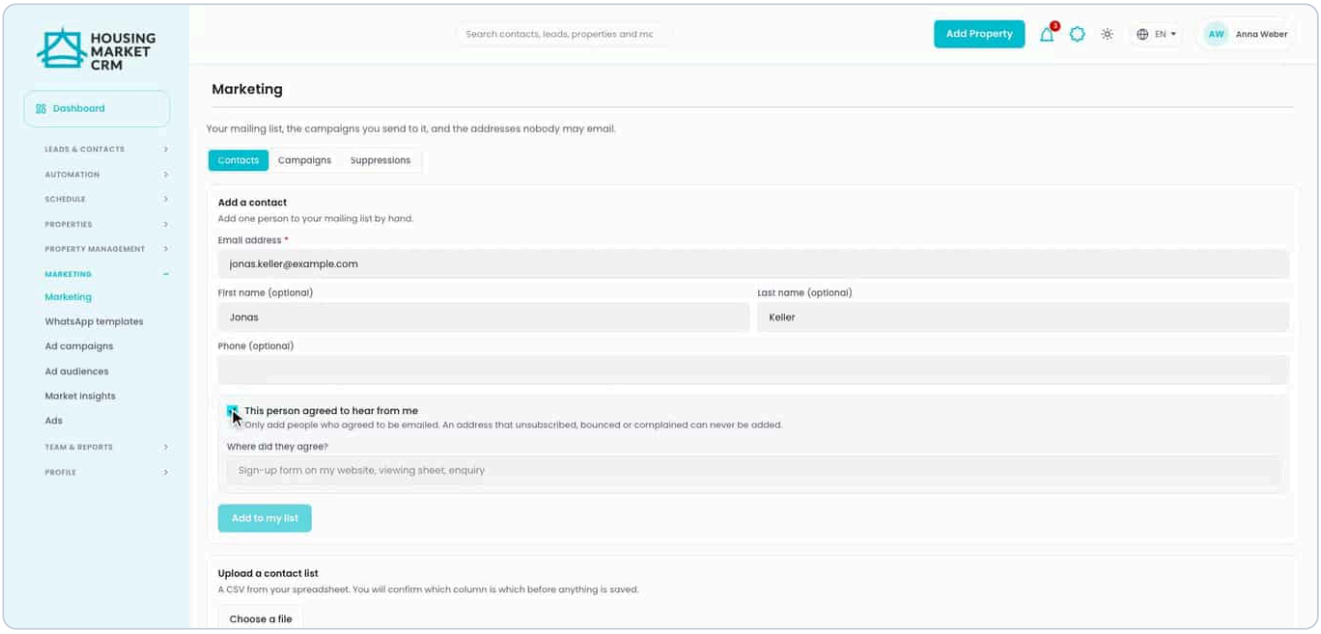
الشكل 45.5 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

6 اكتب عنوان بريده الإلكتروني ثم اسمه.



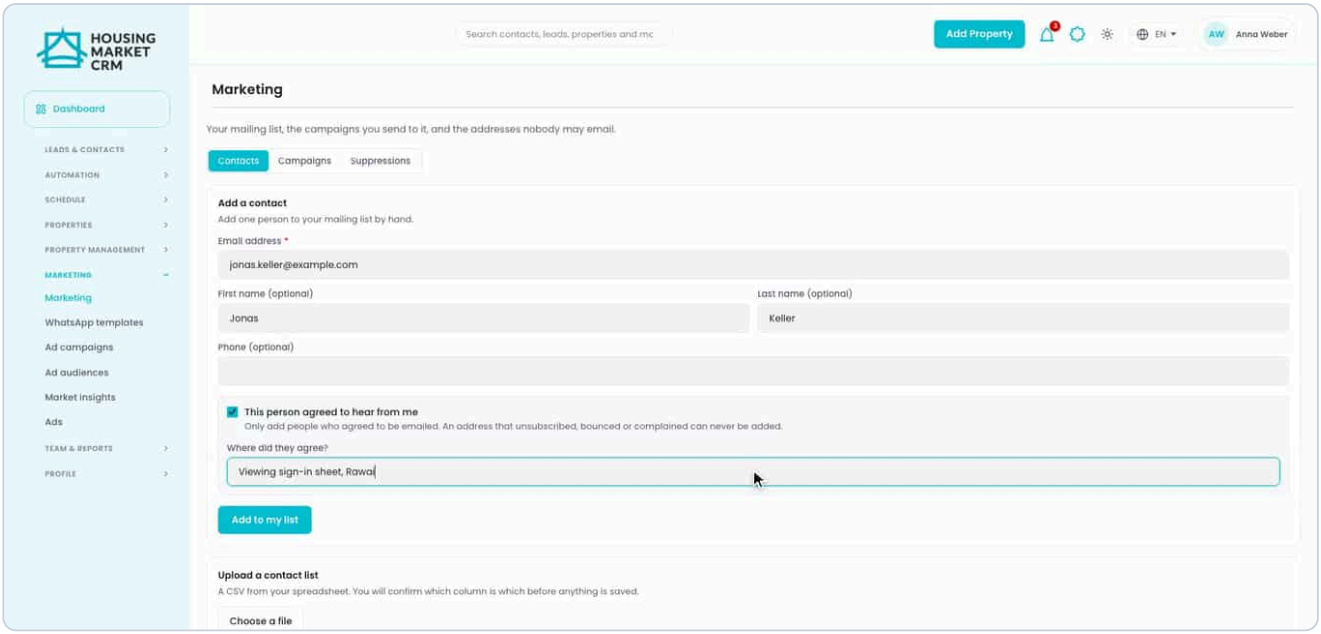
الشكل 45.6 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

7 ضع علامة على أن هذا الشخص وافق على تلقّي رسائلك.



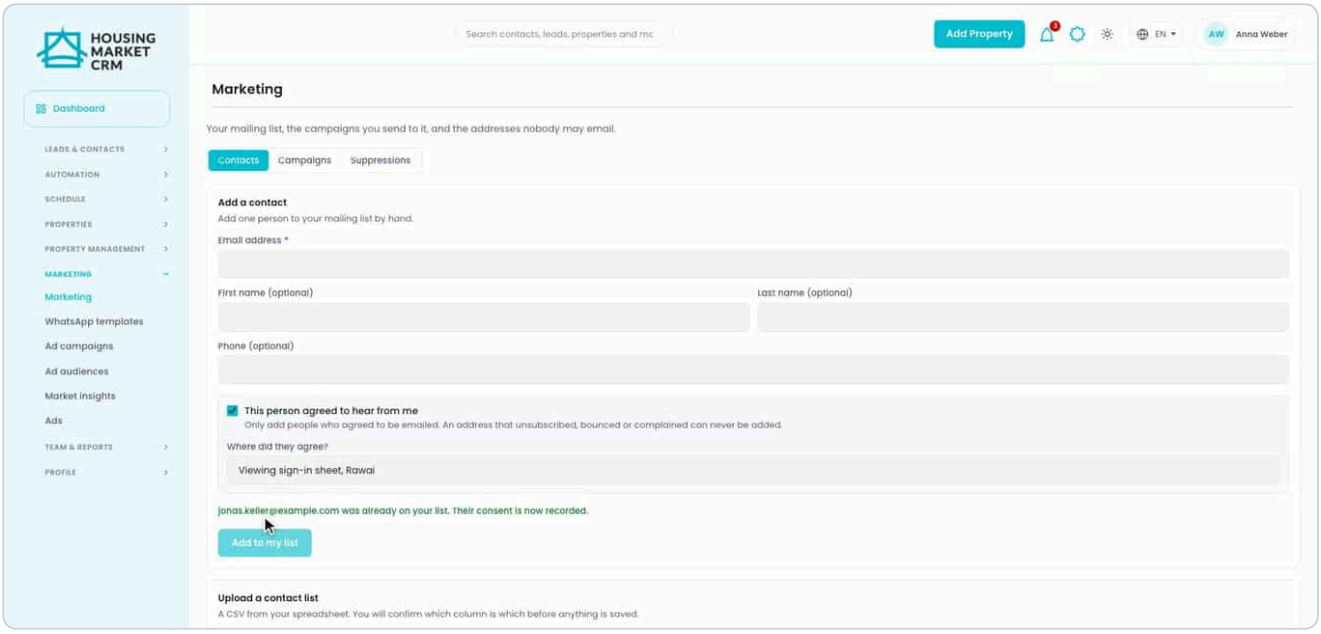
الشكل 45.7 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

8 اذكر مكان موافقته.



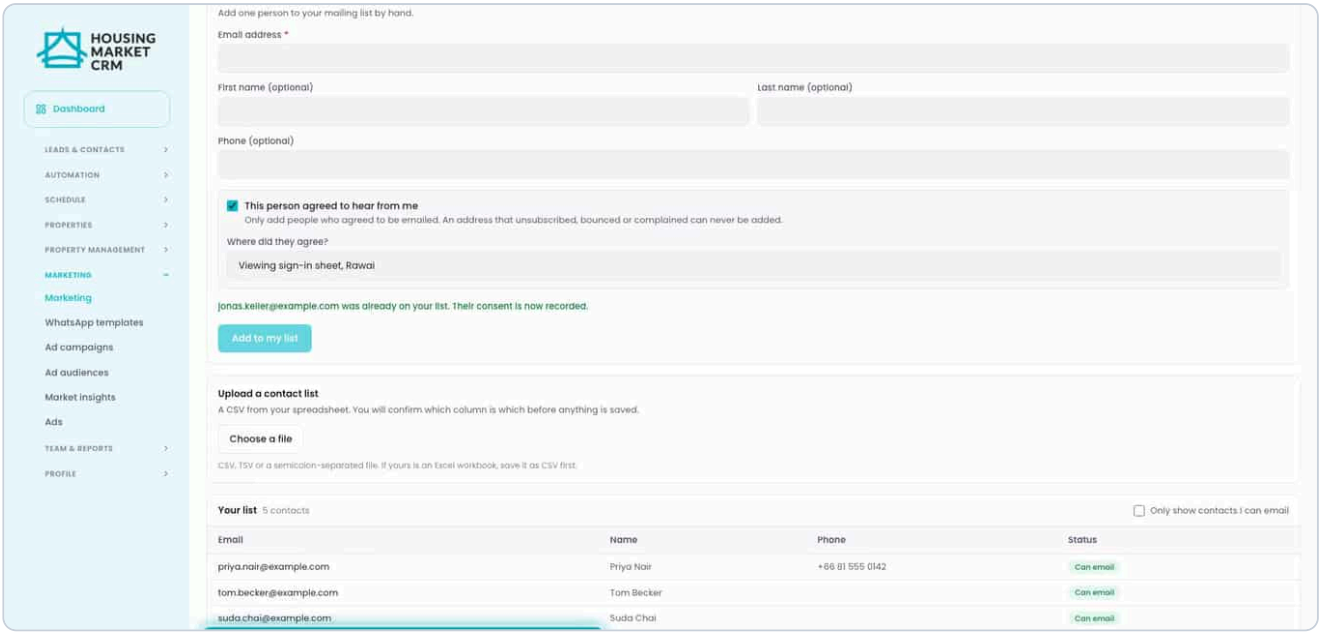
الشكل 45.8 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

9 انقر على «إضافة إلى قائمتي».



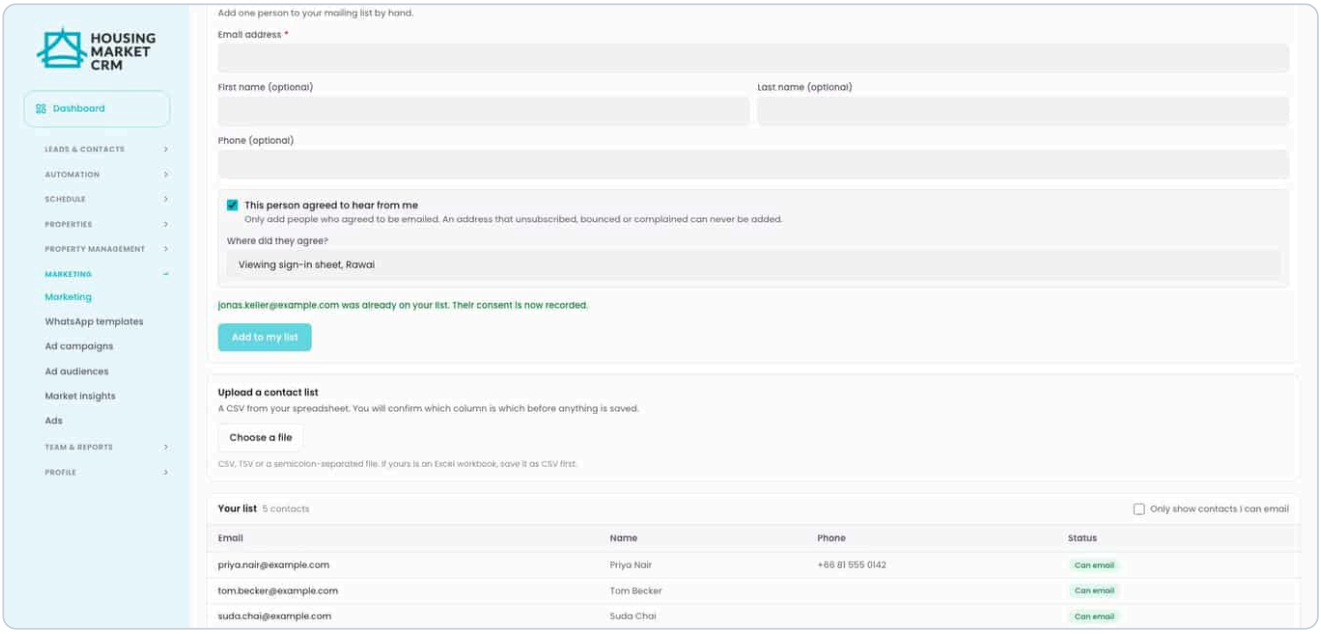
الشكل 45.9 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

10 يظهر في «قائمتك» مع تسجيل الموافقة.



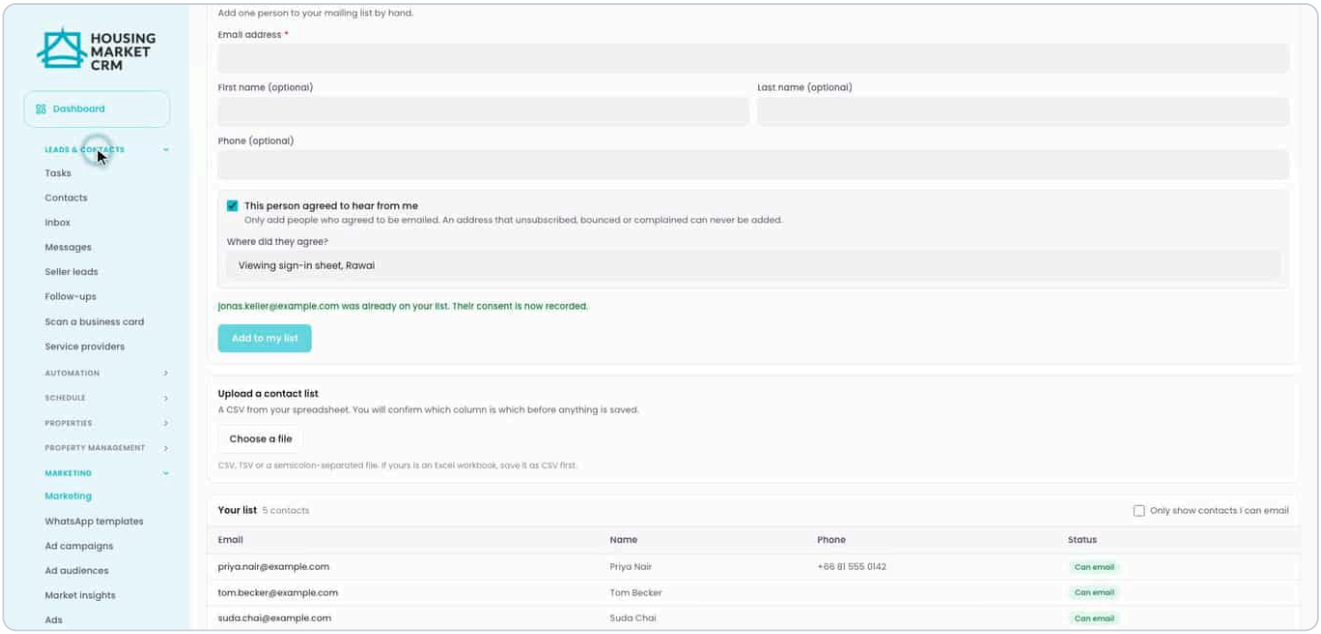
الشكل 45.10 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

11 لا يُرسَل أي شيء.



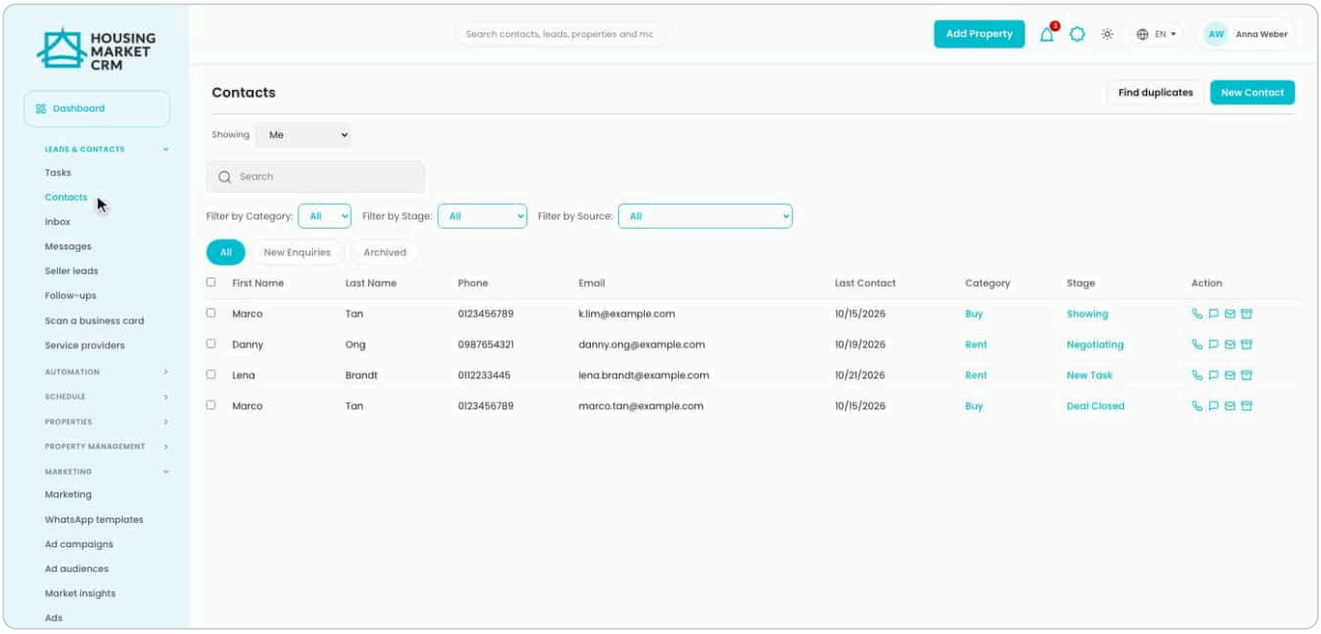
الشكل 45.11 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

12 لإضافة أشخاص لديك بالفعل، افتح «جهات الاتصال».



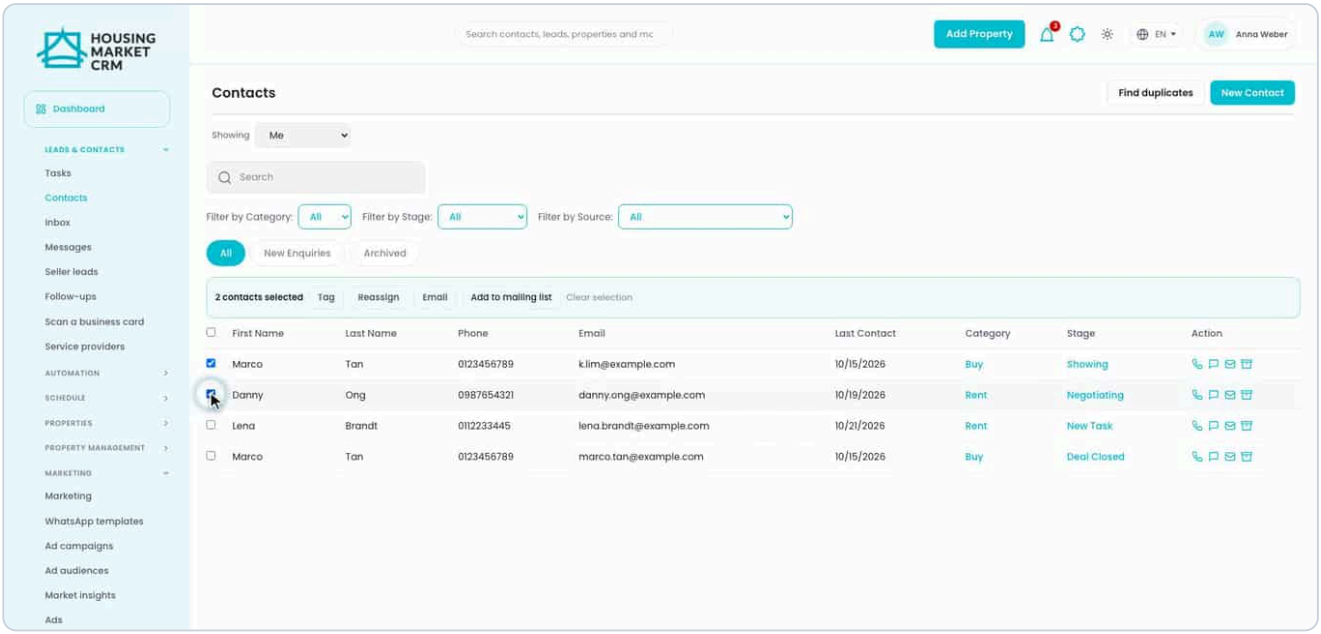
الشكل 45.12 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

13 انقر على «جهات الاتصال».



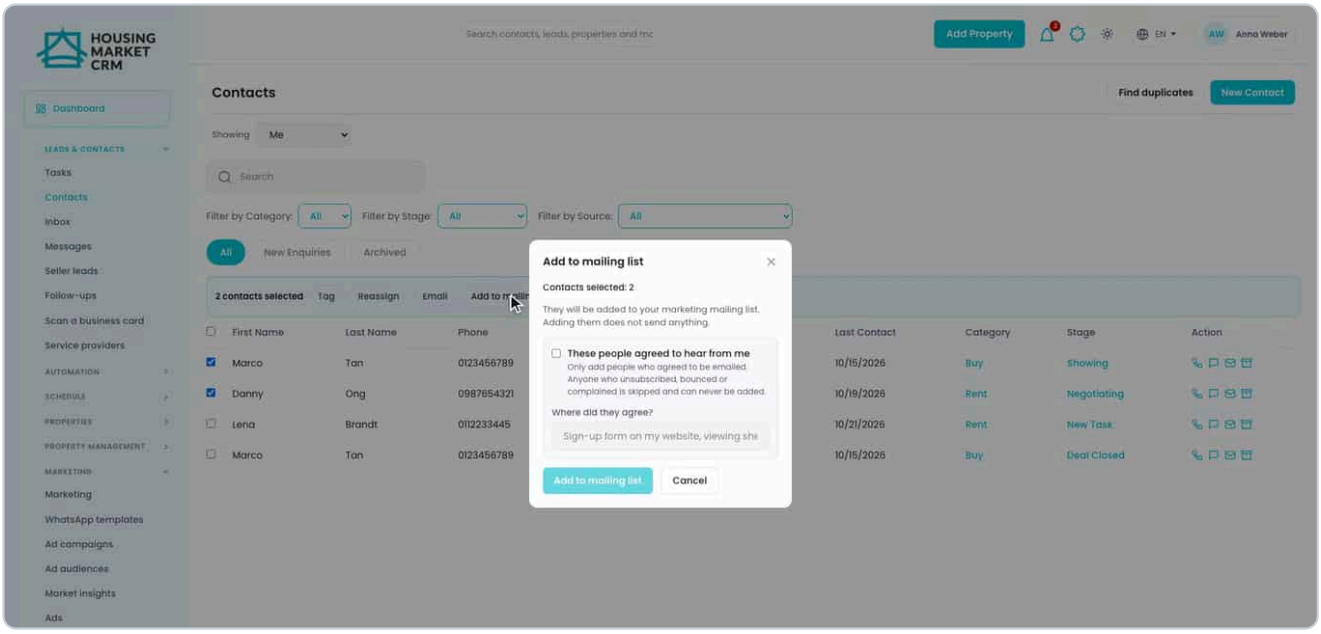
الشكل 45.13 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

14 حدّد جهات الاتصال التي تريدها.



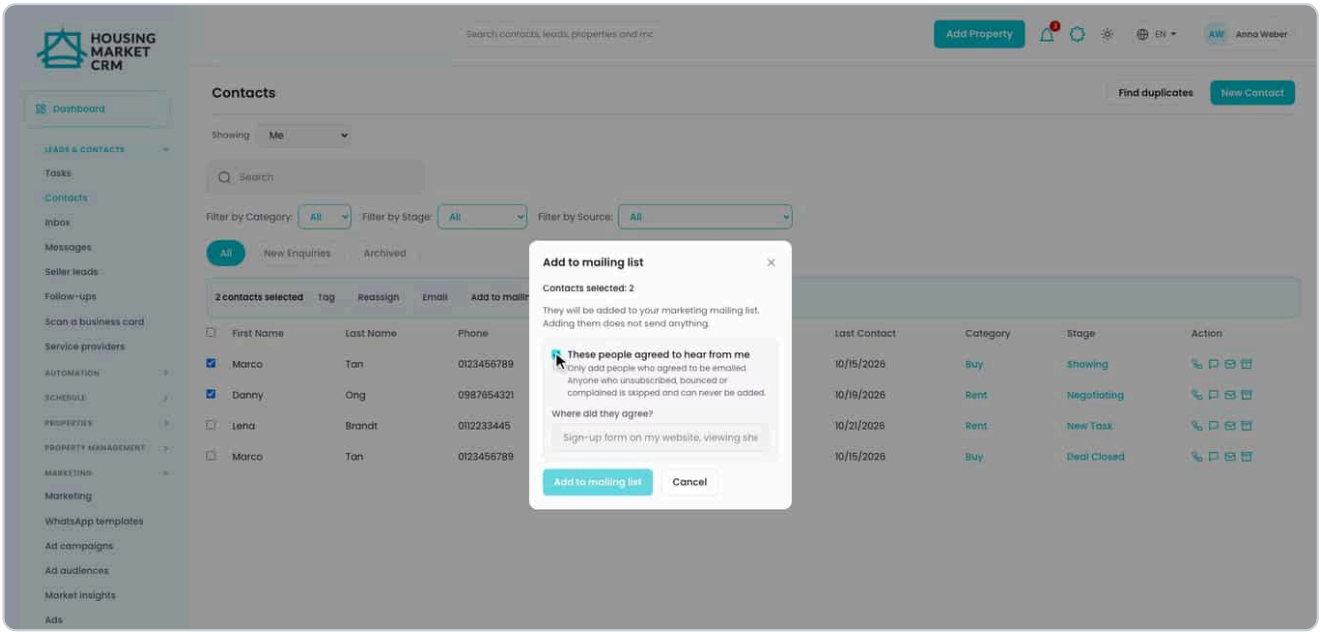
الشكل 45.14 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

15 انقر على «إضافة إلى القائمة البريدية».



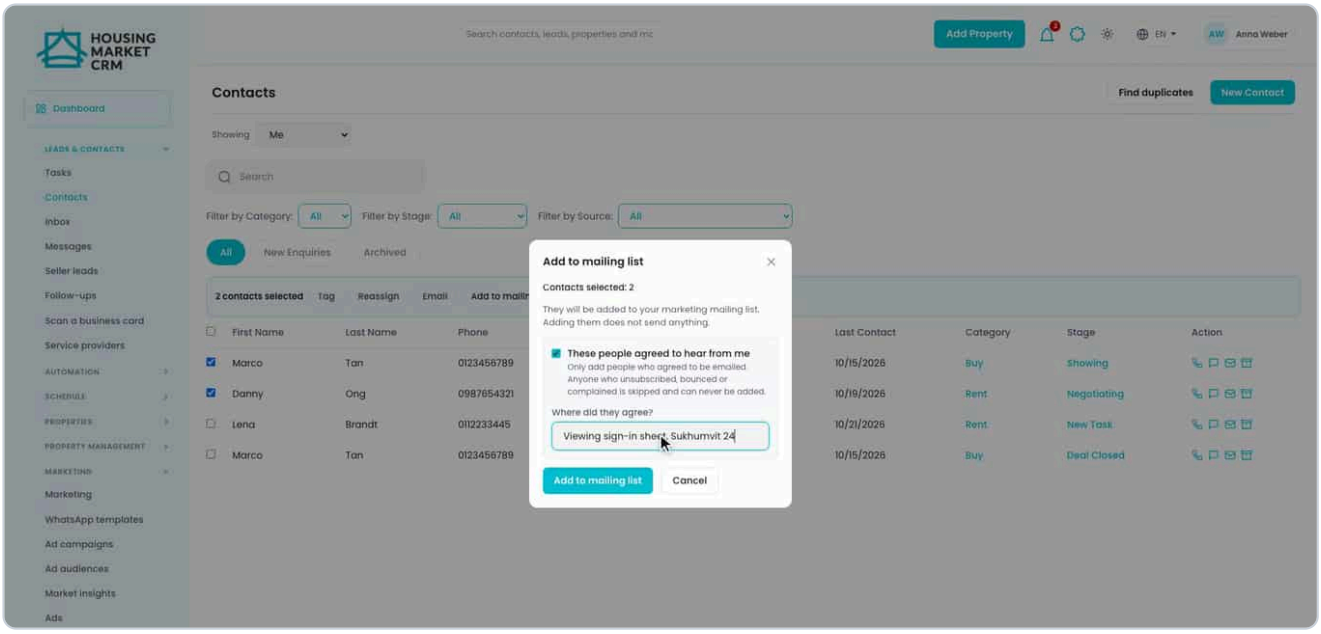
الشكل 45.15 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

16 ضع علامة على أنهم وافقوا على تلقّي رسائلك.



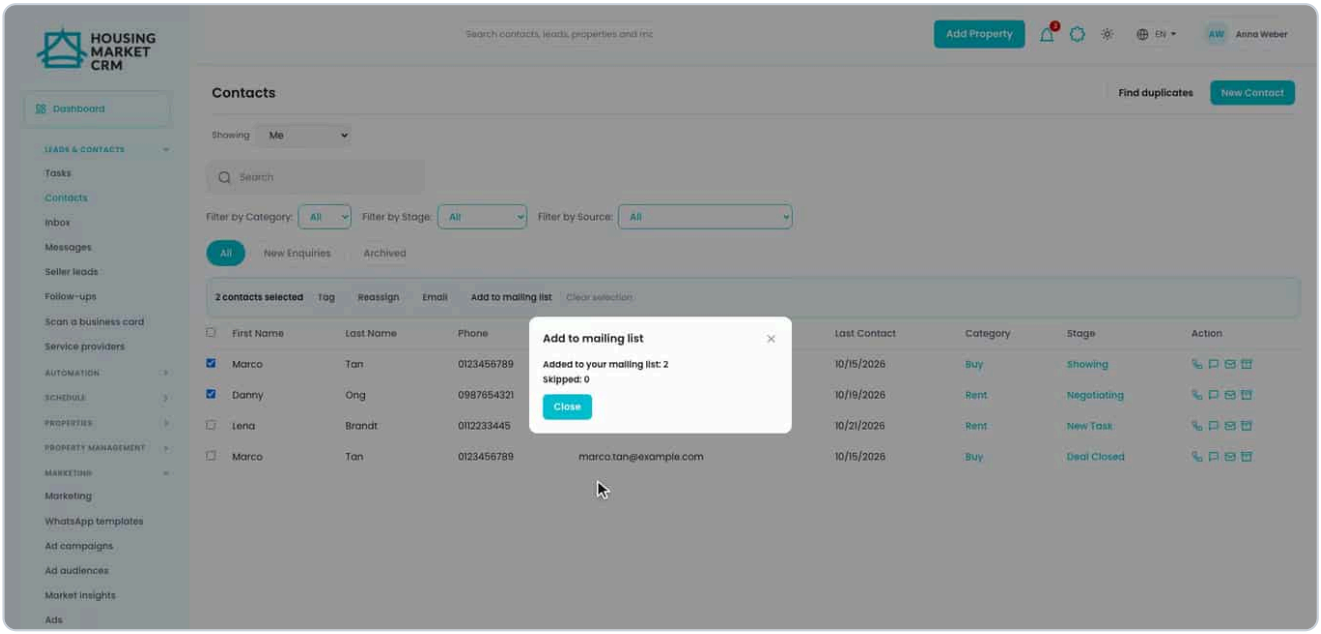
الشكل 45.16 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

17 اذكر مكان موافقتهم، مرة واحدة للمجموعة بأكملها.



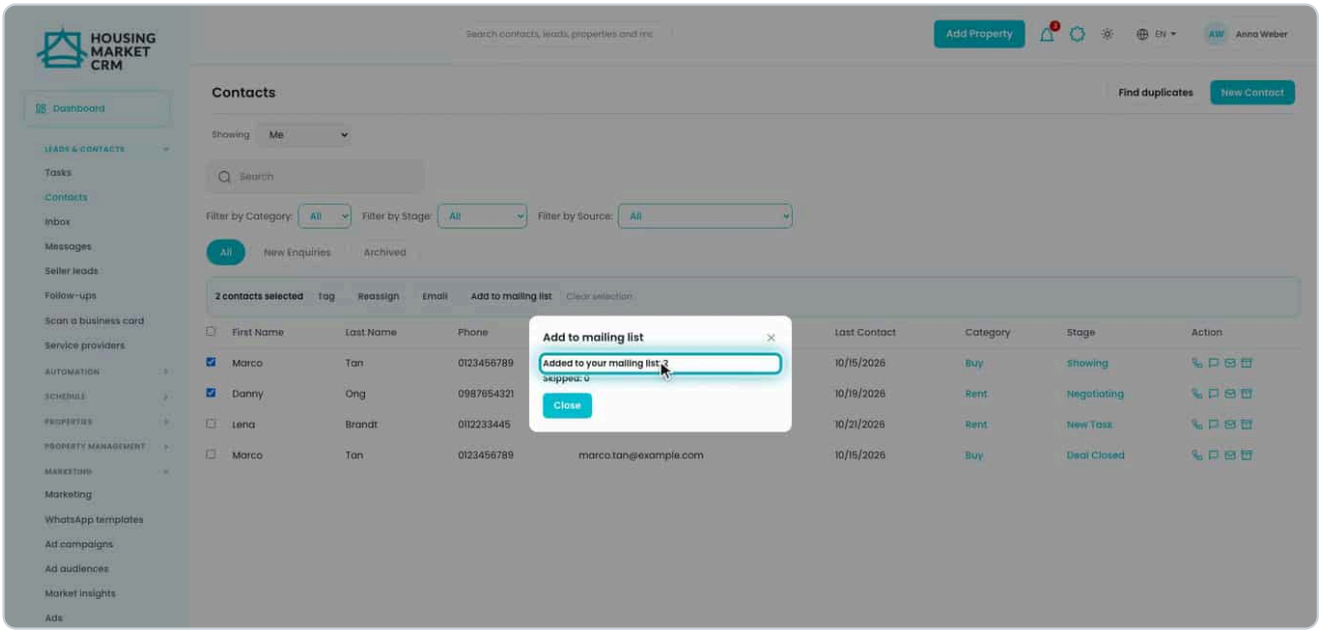
الشكل 45.17 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

18 انقر على «إضافة إلى القائمة البريدية».



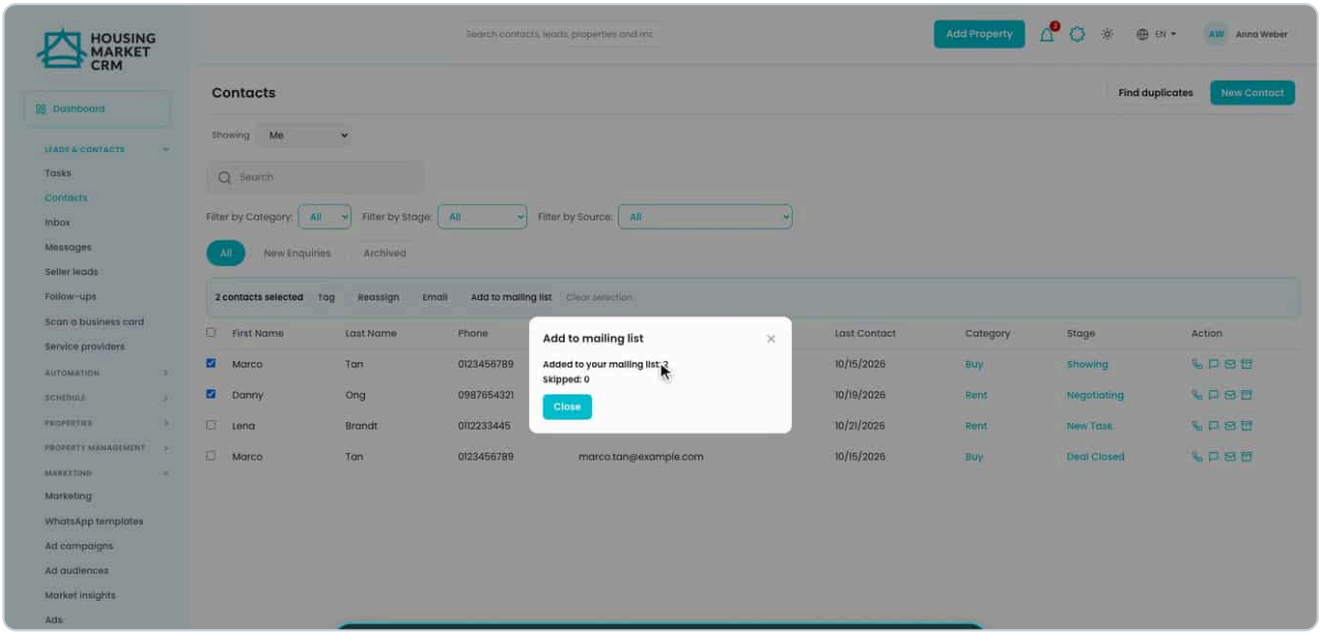
الشكل 45.18 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

19 تُظهر النتيجة عدد من تمت إضافتهم.



الشكل 45.19 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

20 يُتجاهل كل من ألغى الاشتراك أو تعذّر تسليم بريده، ويُعرض السبب.



الشكل 45.20 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني إدارة جميع جهات اتصالي؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-manage-all-my-contacts

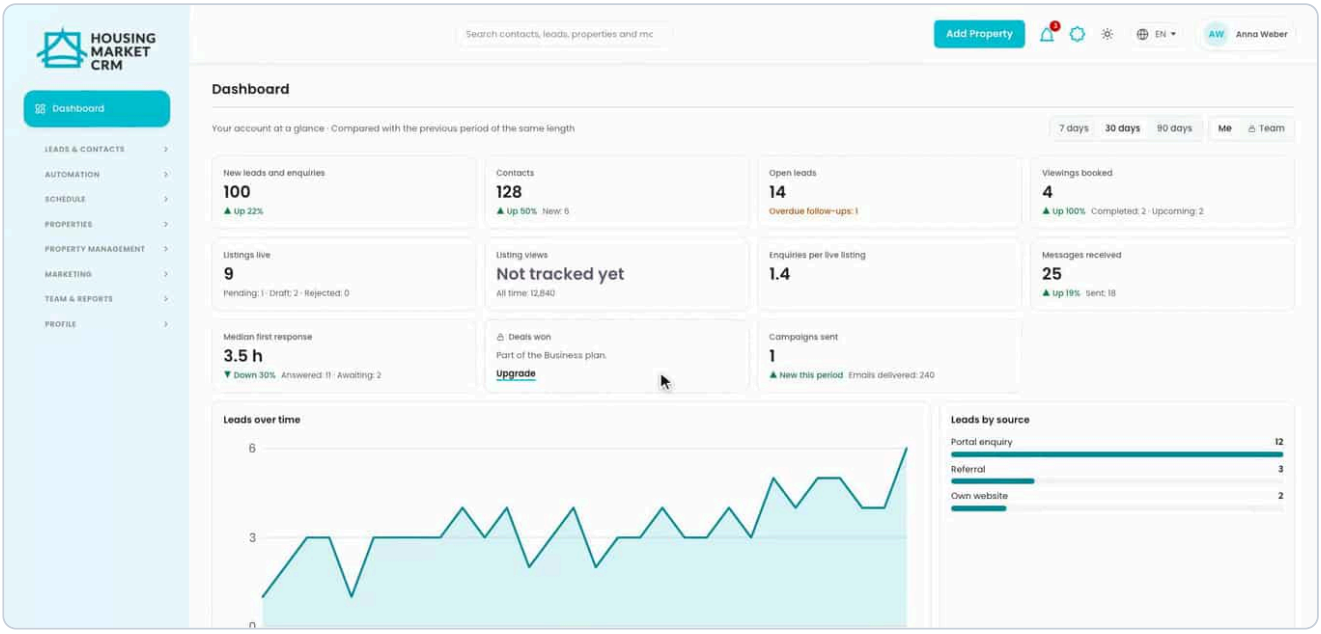
46 الفصل 46

كيف يحمي نظام CRM تسويقك عبر البريد الإلكتروني

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

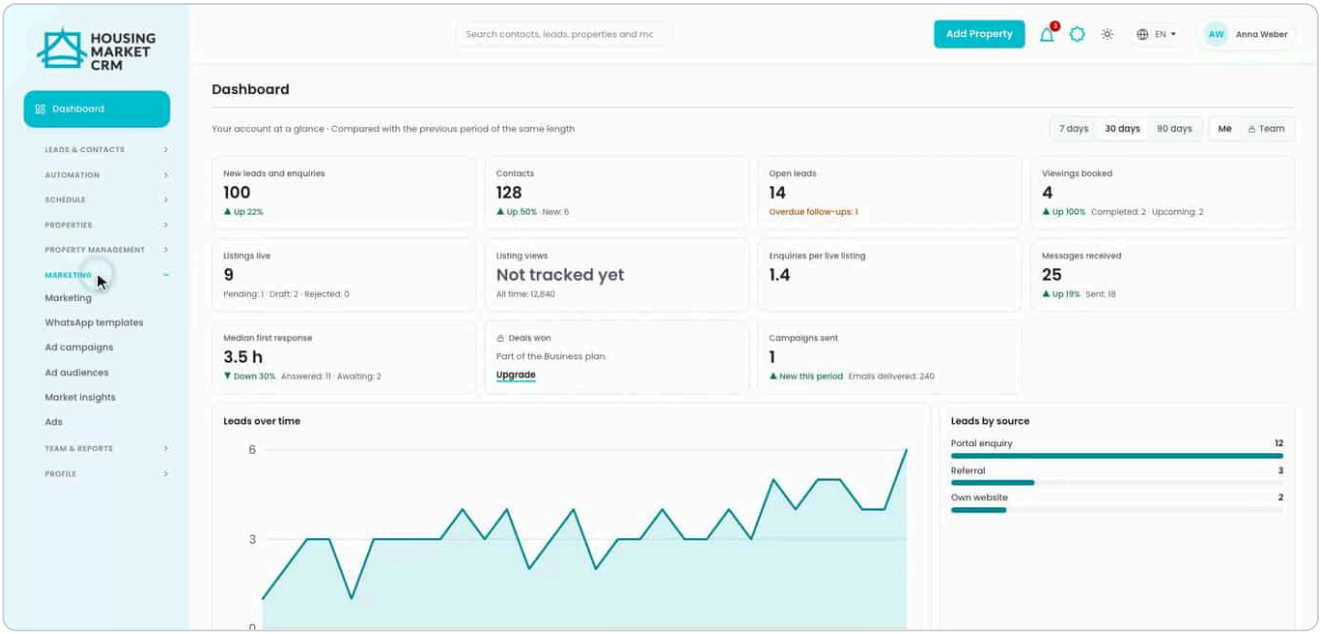
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



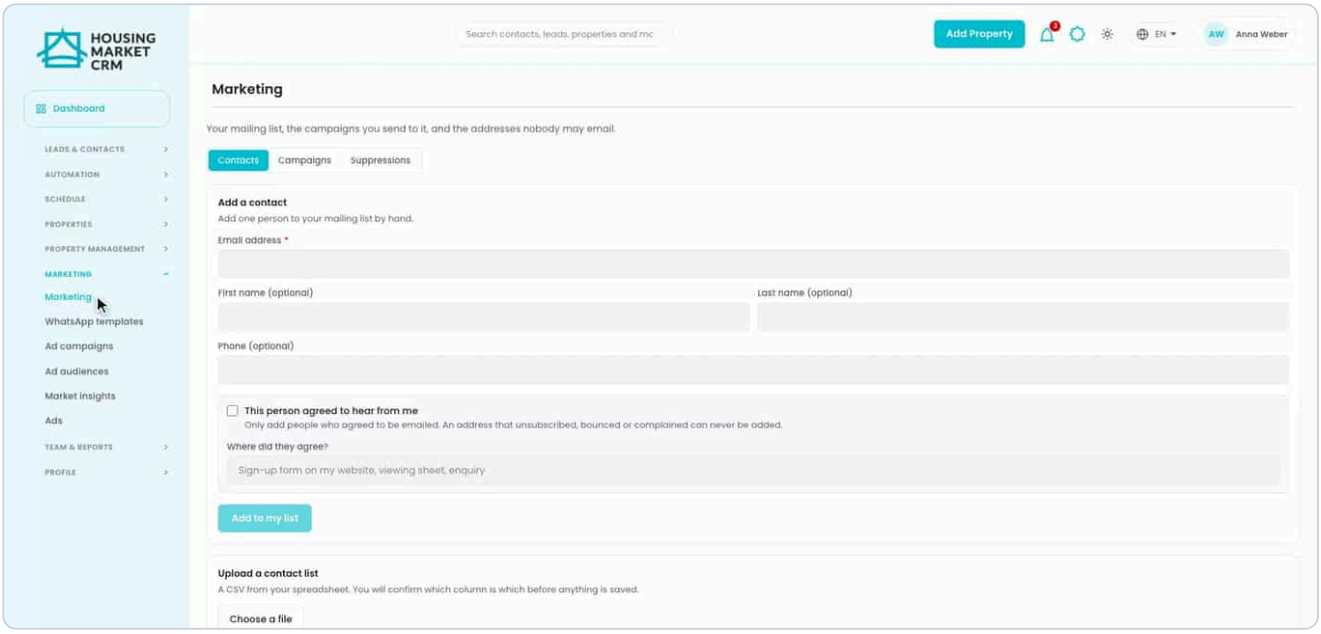
الشكل 46.1 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

2 افتح مجموعة «التسويق» في القائمة الجانبية.



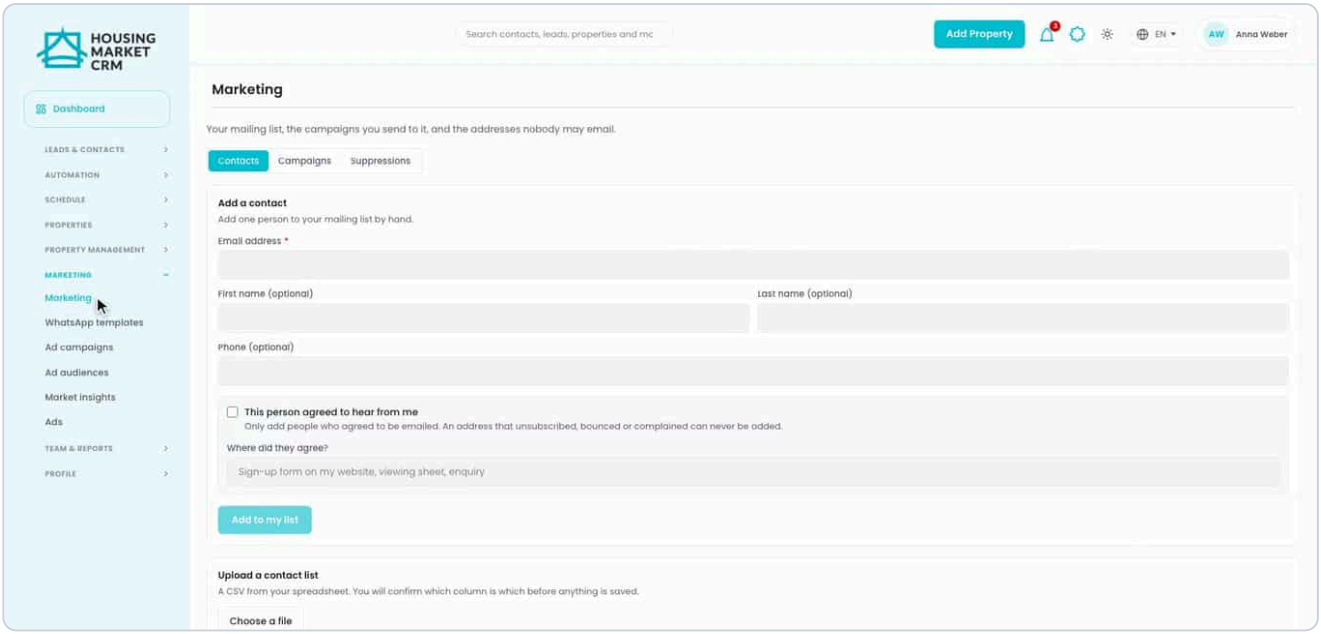
الشكل 46.2 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

3 انقر على «التسويق».



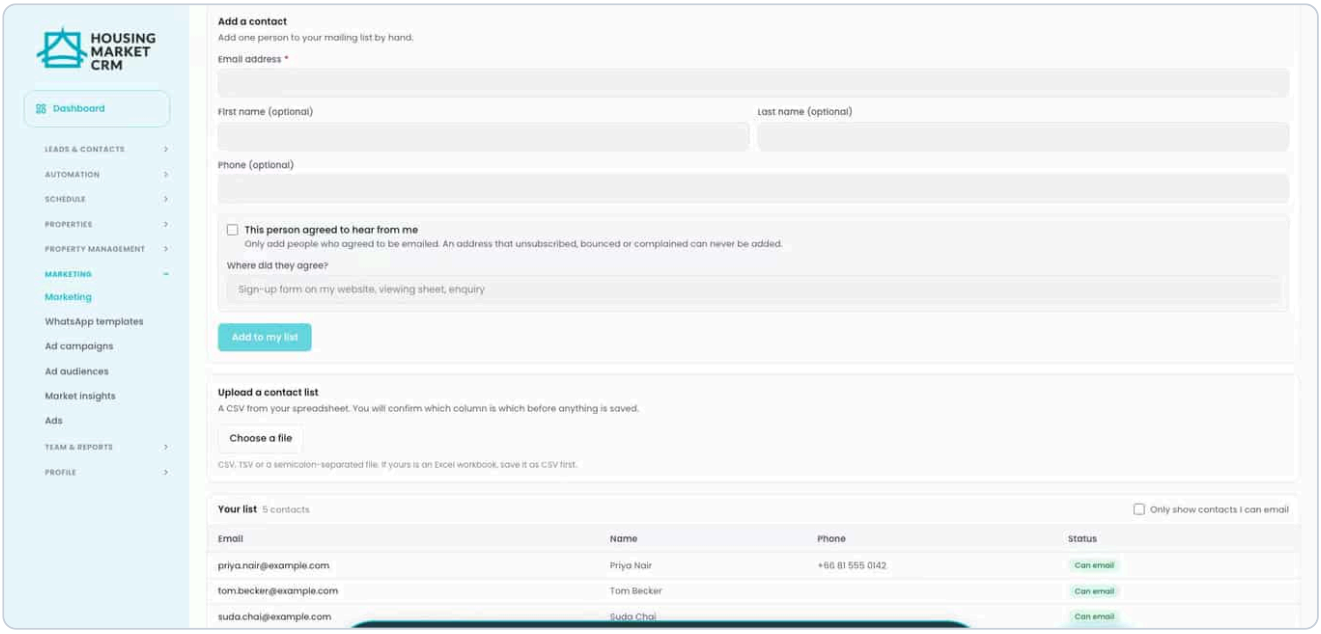
الشكل 46.3 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

4 تُظهر كل جهة اتصال سبب جواز مراسلتها أو عدمه.



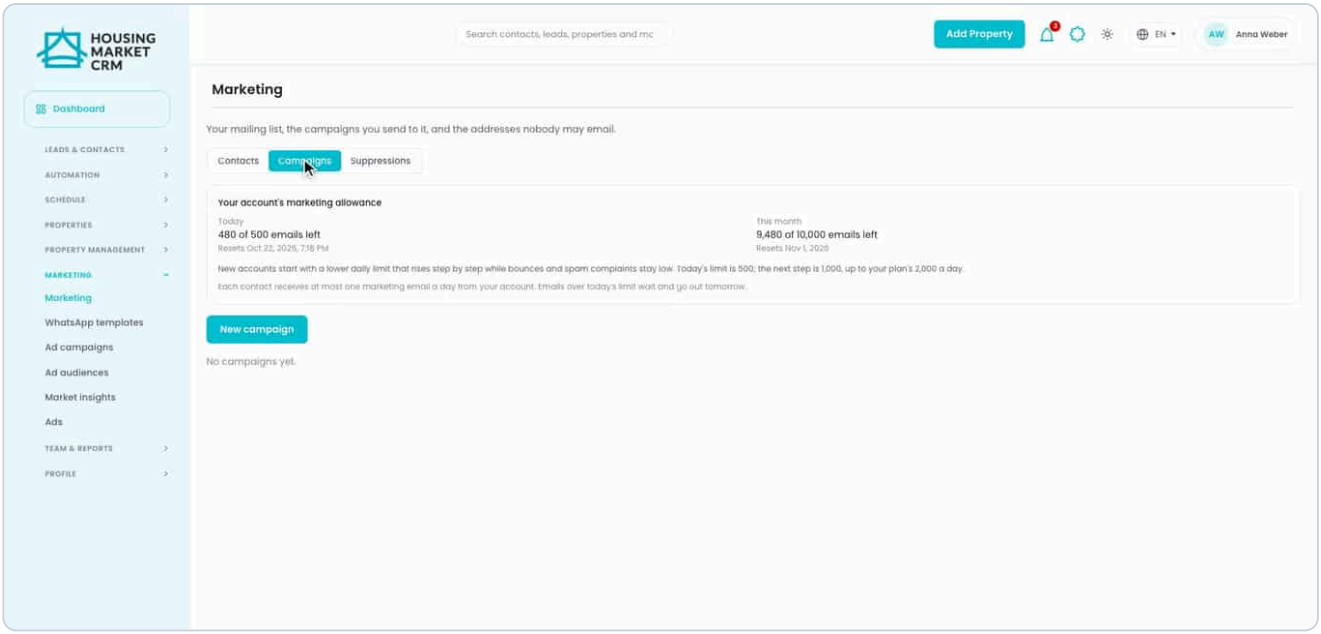
الشكل 46.4 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

5 بدون موافقة، أو بعد إلغاء الاشتراك، لا تُراسَل أي جهة.



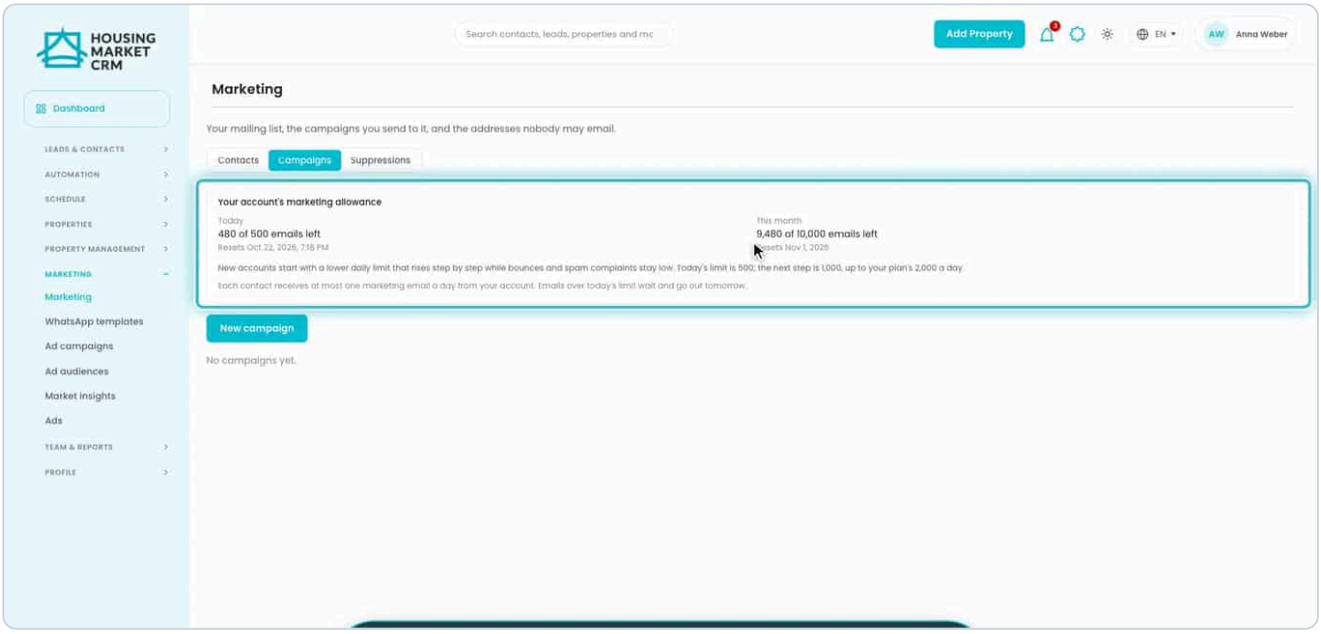
الشكل 46.5 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

6 افتح تبويب Campaigns.



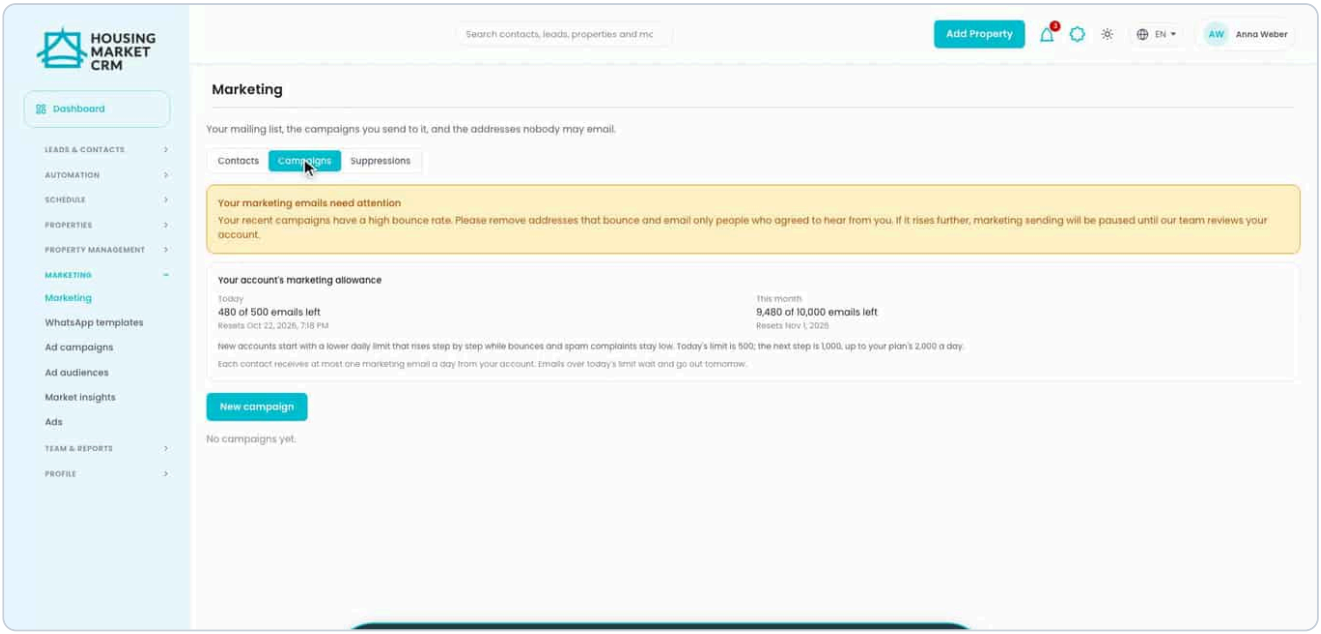
الشكل 46.6 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

7 تُظهر حصتك عدد الرسائل التي لا يزال بإمكانك إرسالها.



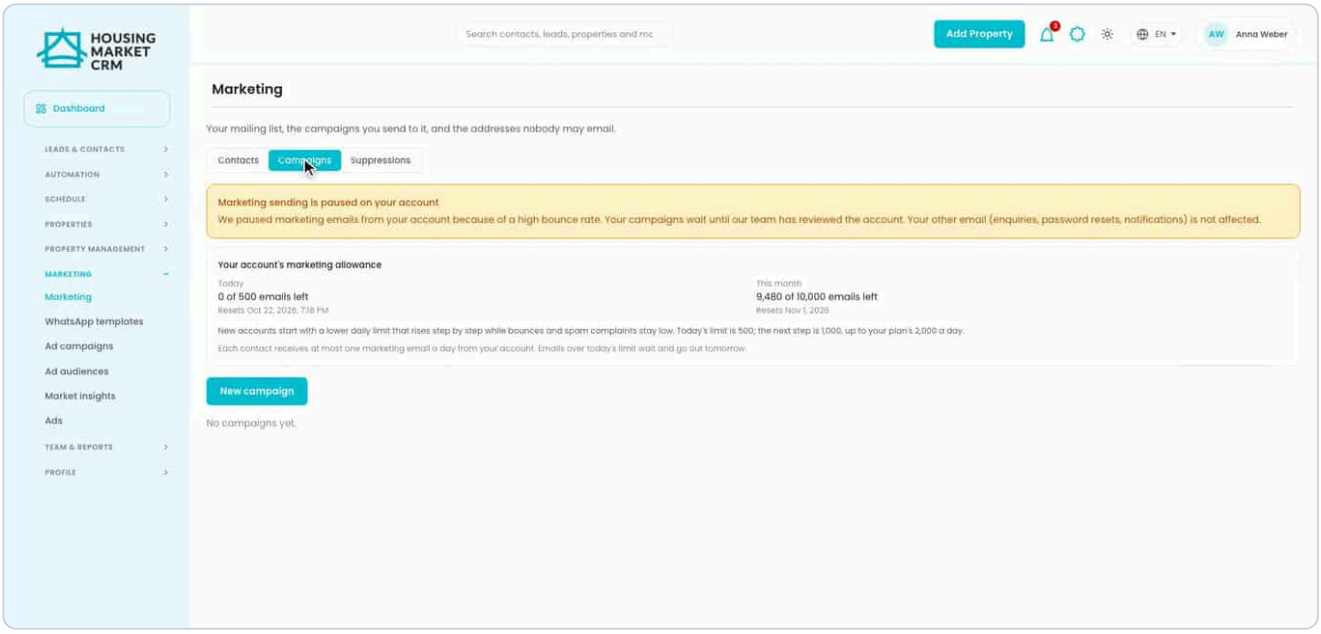
الشكل 46.7 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

8 تبدأ الحسابات الجديدة أدنى، ويرتفع الحدّ خطوة بعد خطوة.



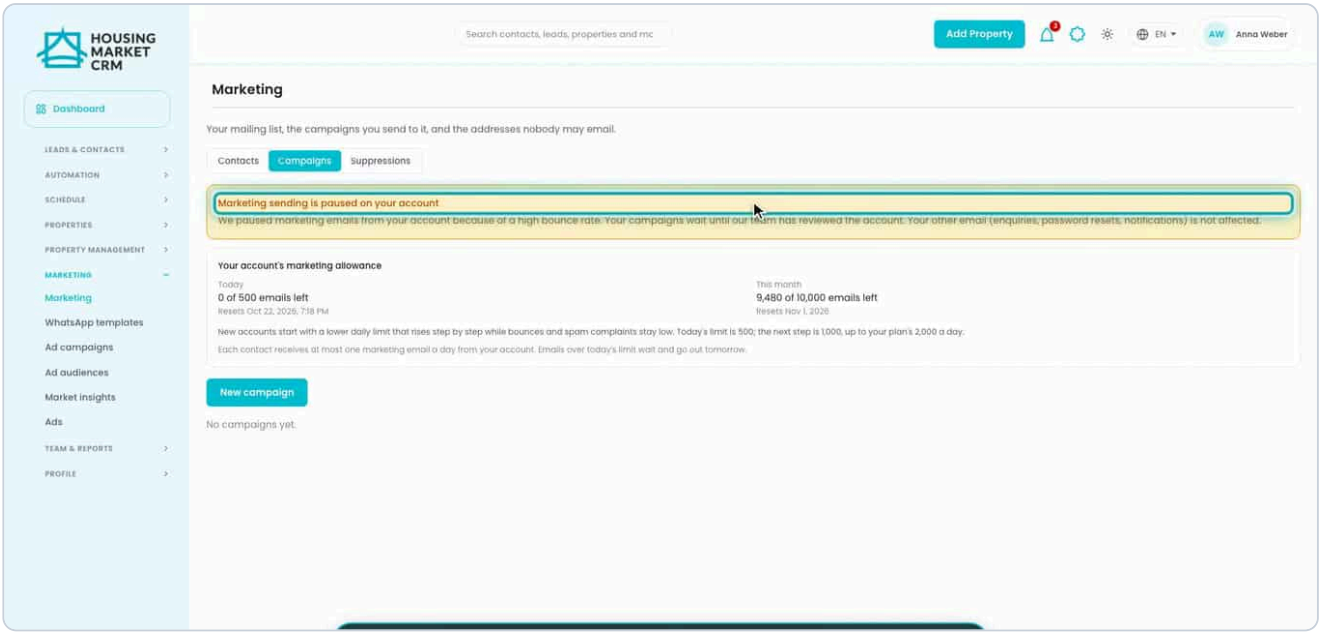
الشكل 46.8 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

9 ارتفاع نسبة الارتداد أو الشكاوى يستدعي تحذيراً.



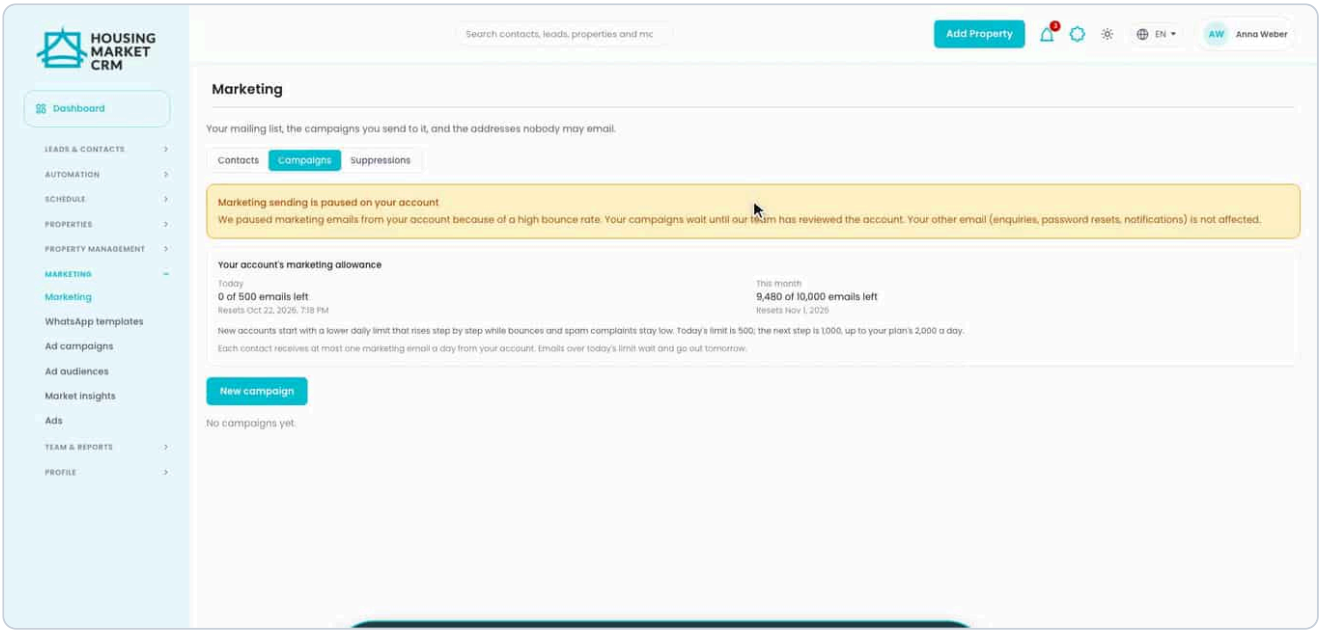
الشكل 46.9 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

10 وإن ارتفعت أكثر، يتوقّف التسويق حتى يراجعه الفريق.



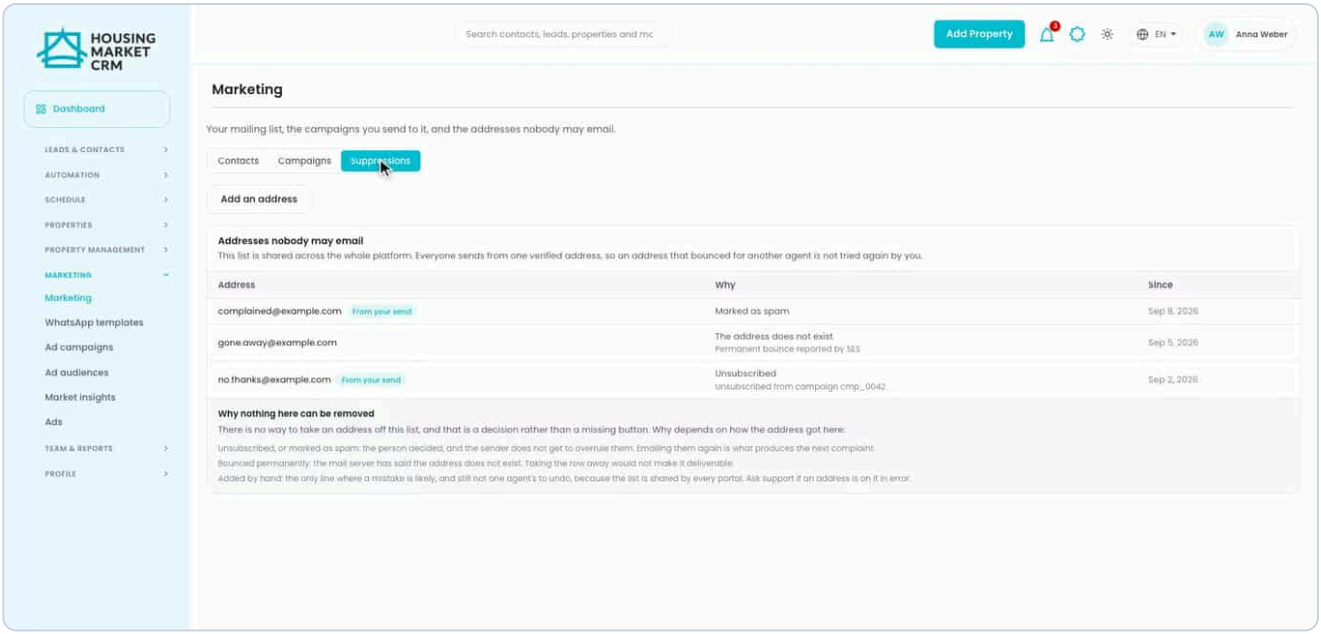
الشكل 46.10 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

11 الاستفسارات وإعادة تعيين كلمة المرور والإشعارات تواصل العمل.



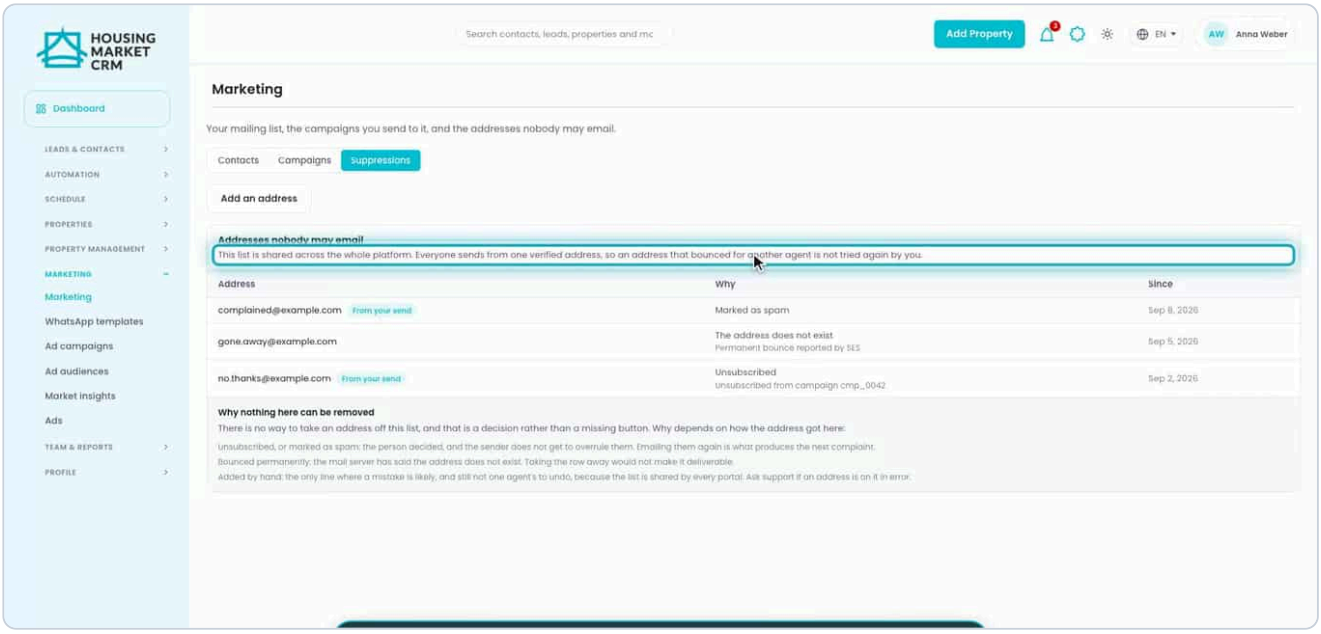
الشكل 46.11 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

12 افتح تبويب «الاستبعادات».



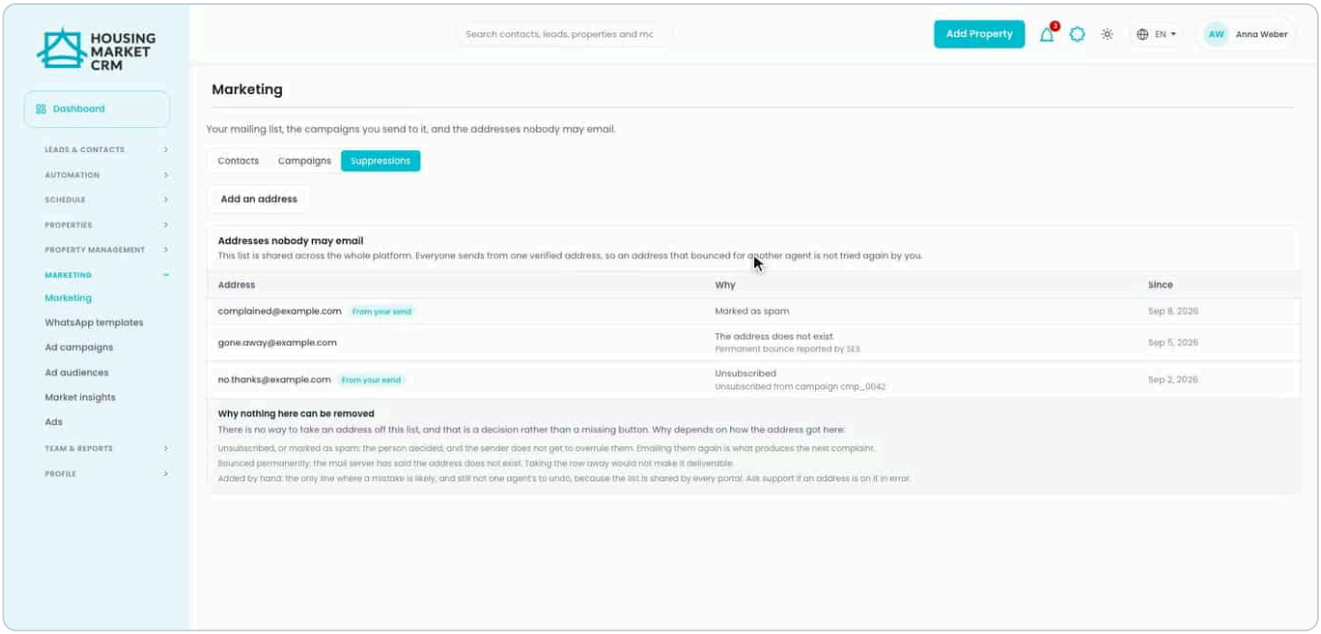
الشكل 46.12 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

13 العناوين المرتدّة أو المشتكية أو الملغية للاشتراك مشتركة بين كل الوكلاء العقاريين.



الشكل 46.13 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

14 لا يمكن مراسلتها مرة أخرى أبداً، من أي شخص.



الشكل 46.14 · سجلت الشاشة في 21 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أرسل حملة بريد إلكتروني إلى جهات اتصالي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
كيف تعمل رعاية العملاء؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-does-nurture-work

الجزء 5

AI Autopilot (إضافة)

47 بدء استخدام AI Autopilot

48 إعداد AI Autopilot

49 الموافقة على ردود AI Autopilot

50 ما يعرفه AI Autopilot عن العميل المحتمل

51 التسليم والملخص الصباحي

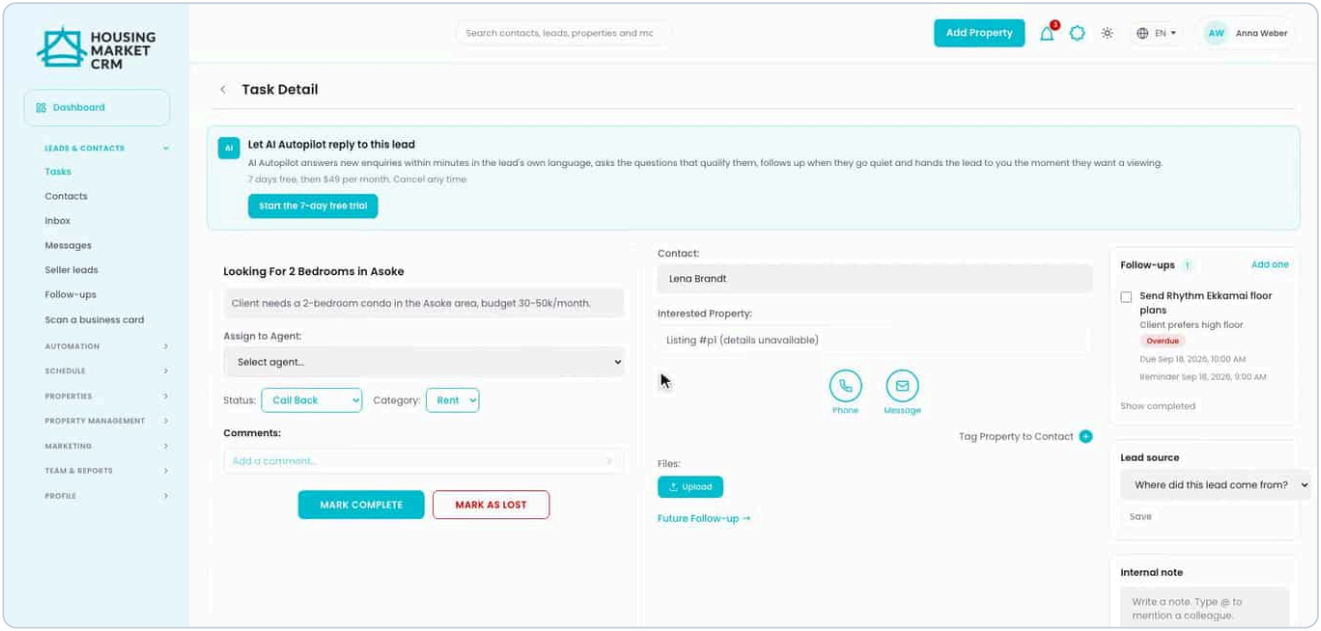
47 الفصل 47

بدء استخدام AI Autopilot

إضافة AI Autopilot | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

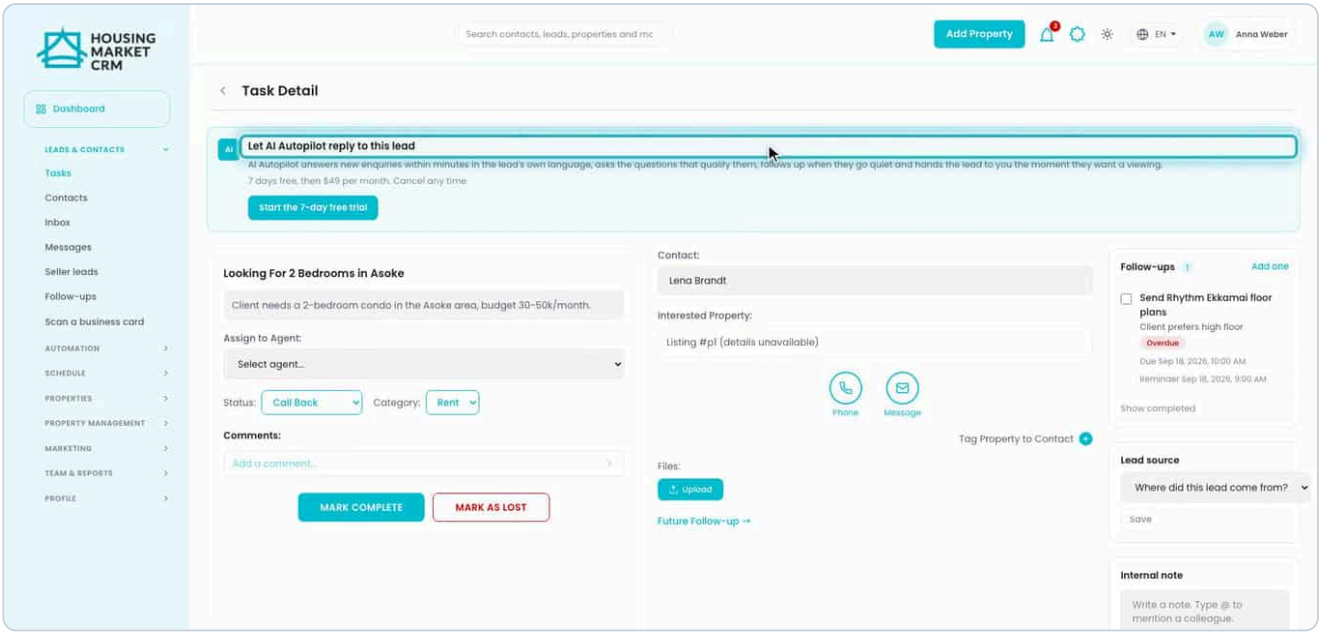
خطوة بخطوة

1 افتح عميلاً محتملاً في Housing Market CRM.



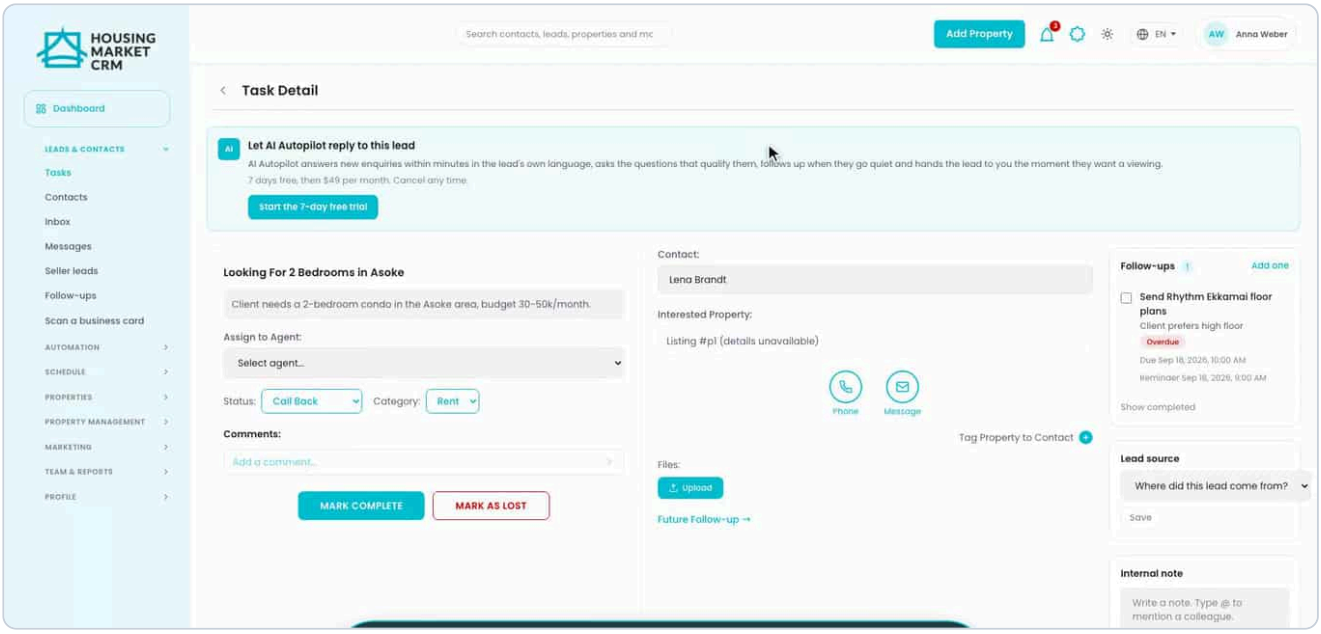
الشكل 47.1 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

2 يعرض AI Autopilot الرد على هذا العميل المحتمل بدلاً منك.



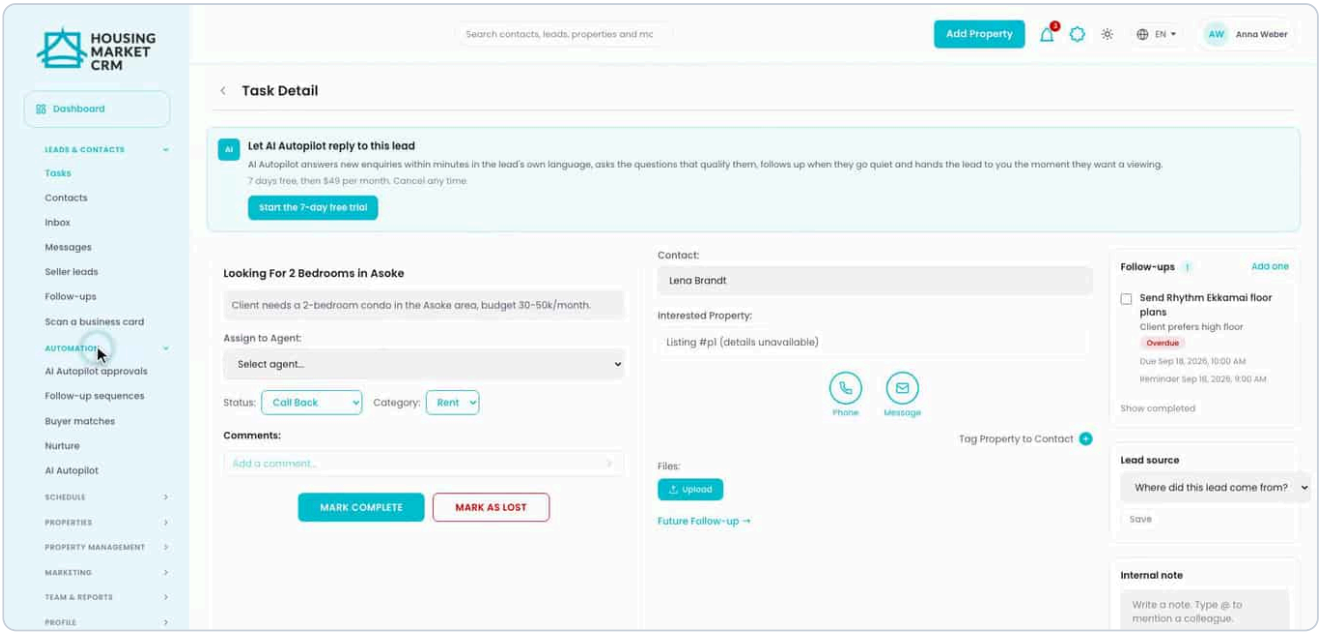
الشكل 47.2 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

3 رد أول خلال دقائق، بلغة العميل المحتمل نفسها.



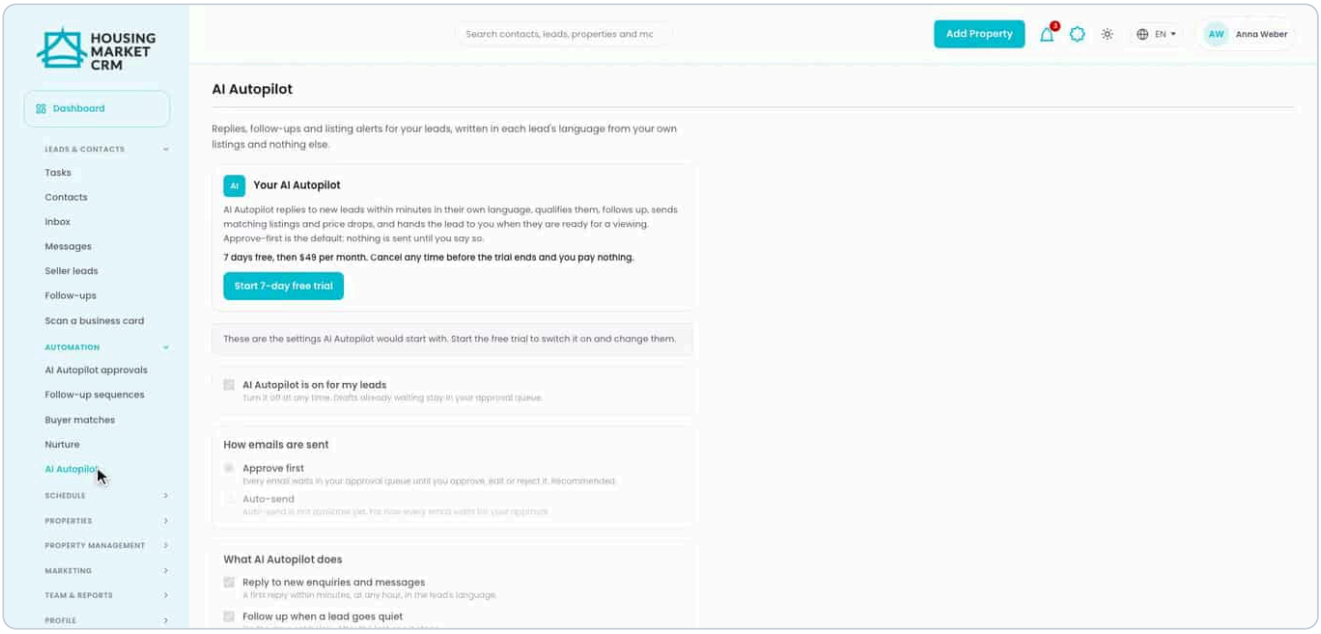
الشكل 47.3 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

4 افتح «التشغيل الآلي» من القائمة اليسرى.



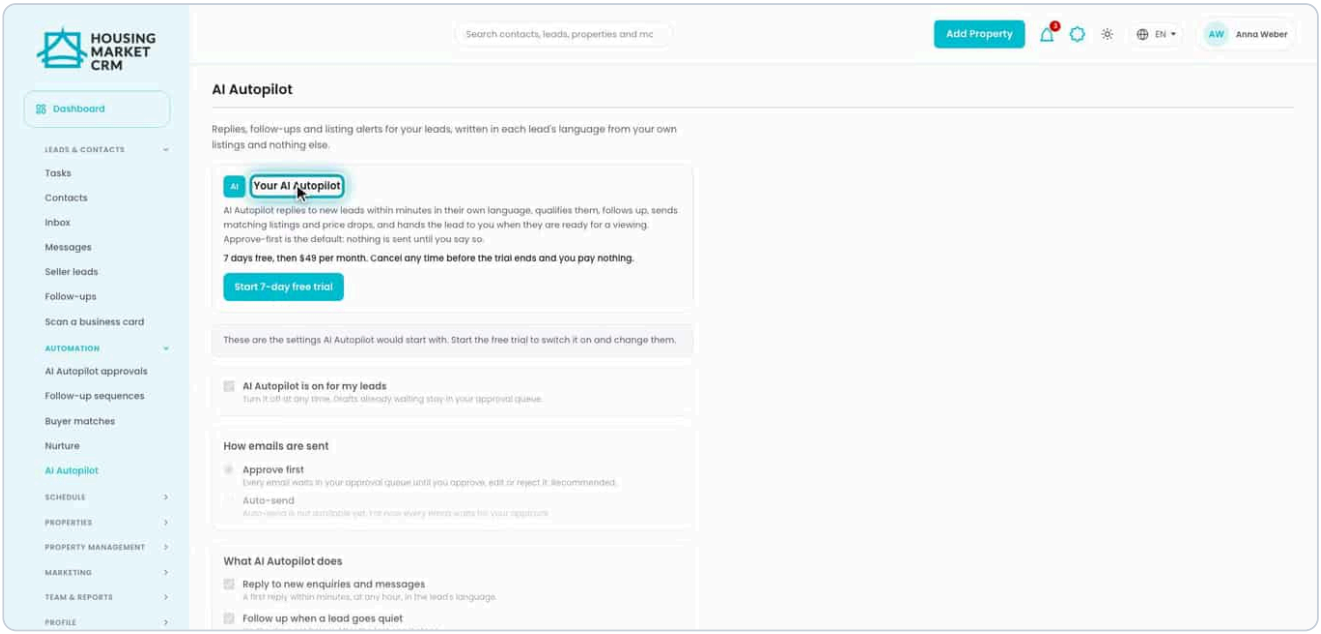
الشكل 47.4 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

5 افتح AI Autopilot من القائمة اليسرى.



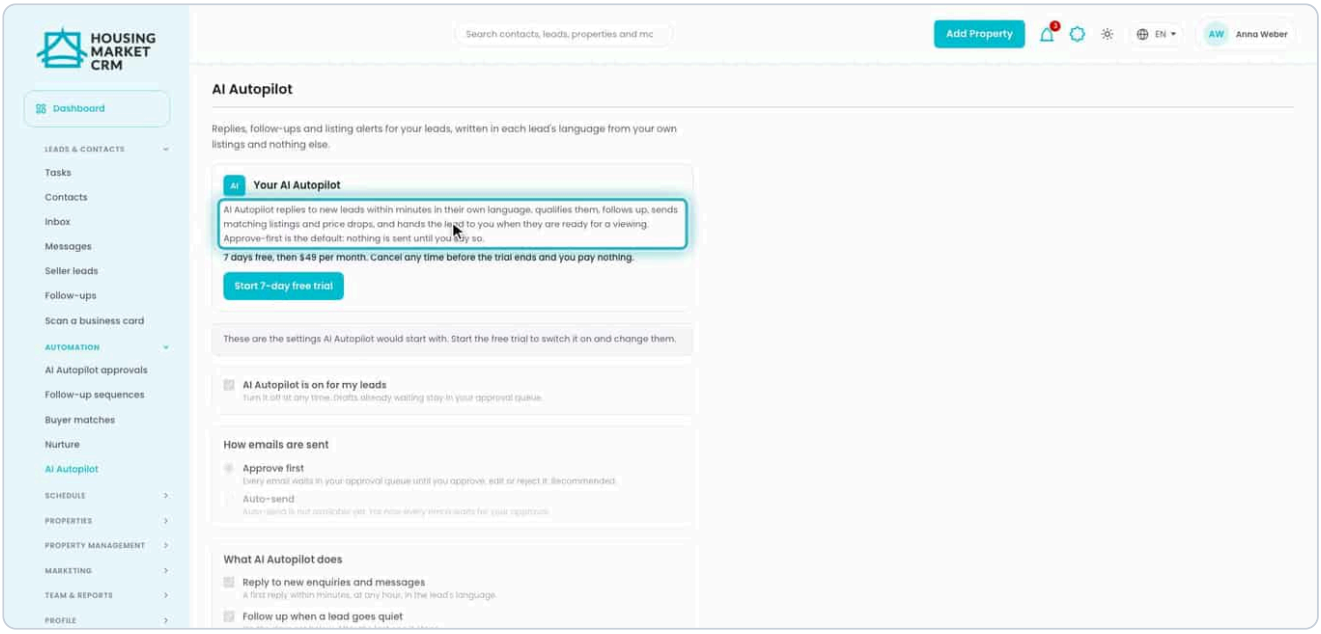
الشكل 47.5 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

6 إنها إضافة، فوق أي خطة.



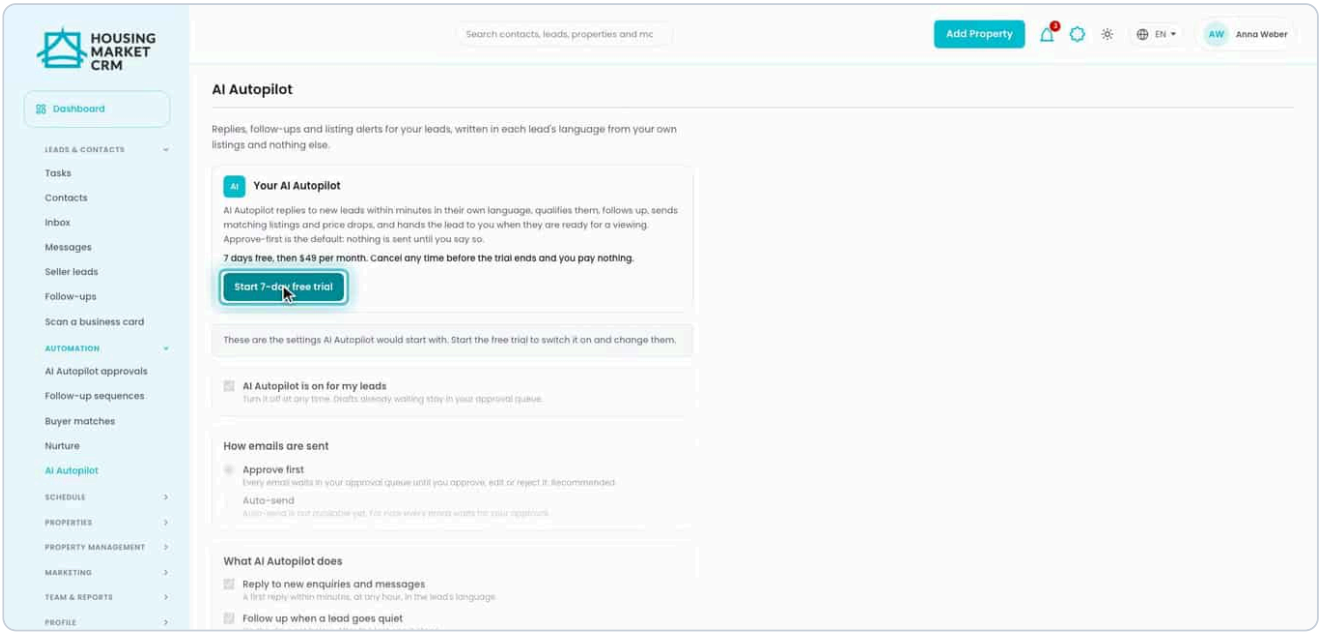
الشكل 47.6 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

7 لا يُرسَل أي شيء قبل موافقتك.



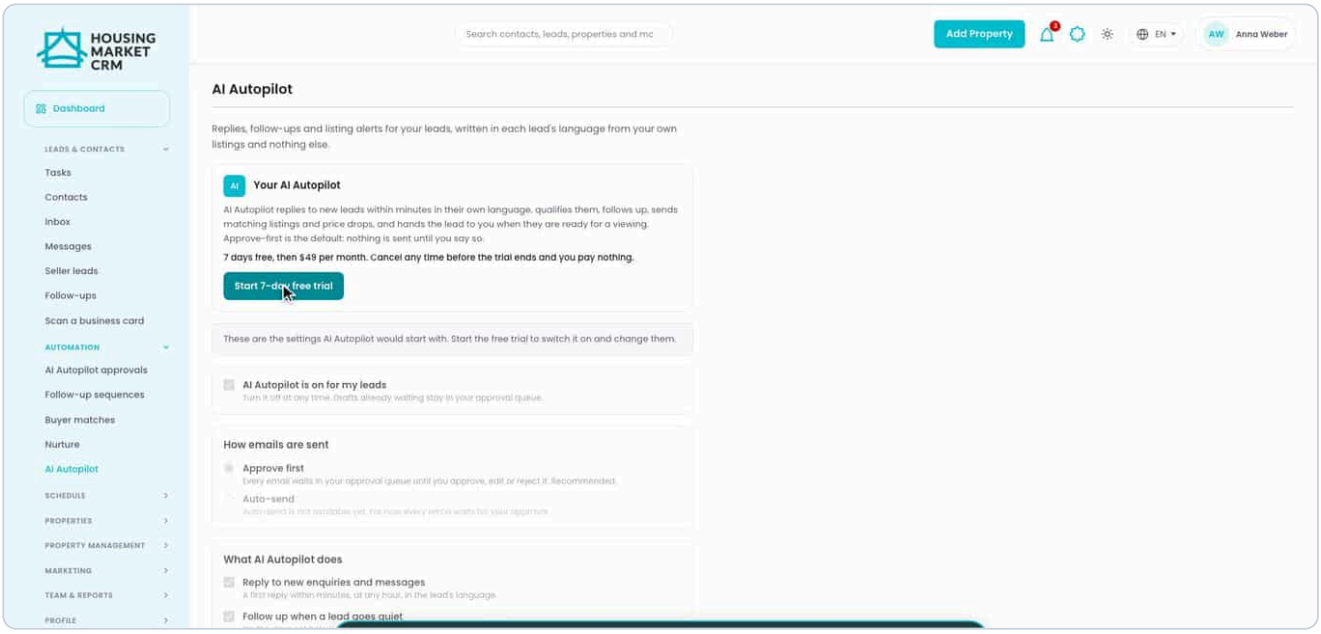
الشكل 47.7 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

8 7 أيام مجاناً، ثم 49 دولاراً أمريكياً شهرياً. ألغِ في أي وقت.



الشكل 47.8 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

9 الإعدادات أدناه تبيّن كيف سيبدأ العمل. تغيّرها بعد تشغيله.



الشكل 47.9 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

لمن صُمّم Housing Market CRM؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

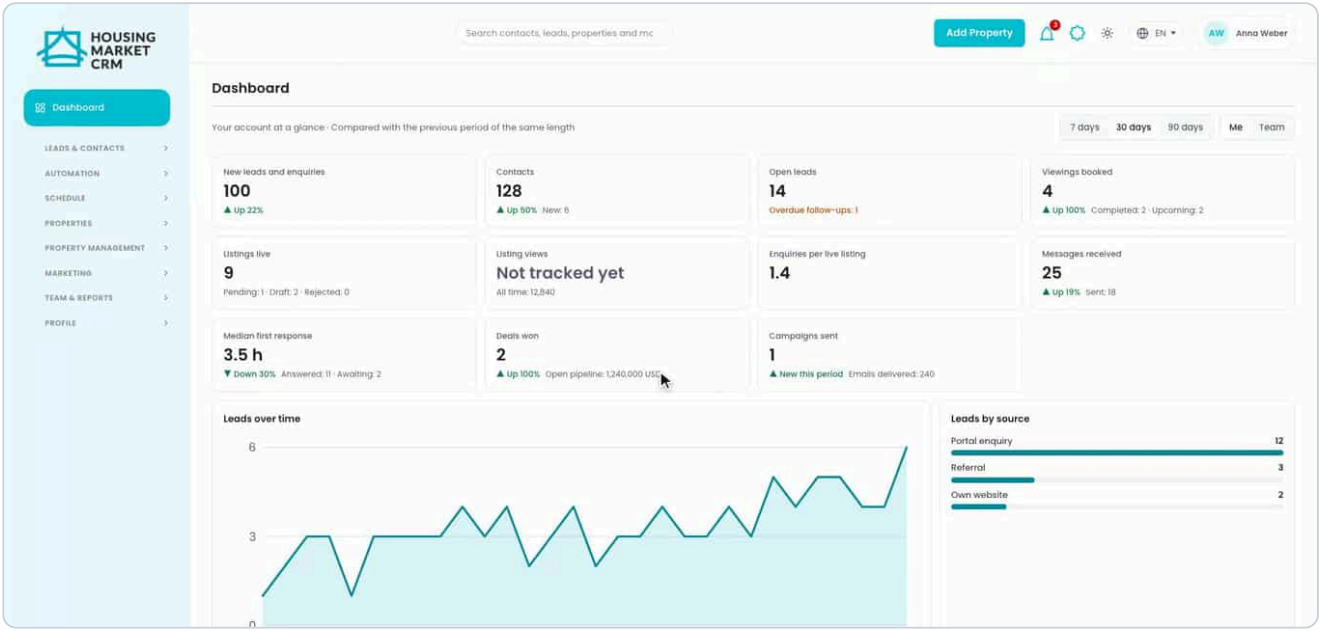
48 الفصل 48

إعداد AI Autopilot

إضافة AI Autopilot | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

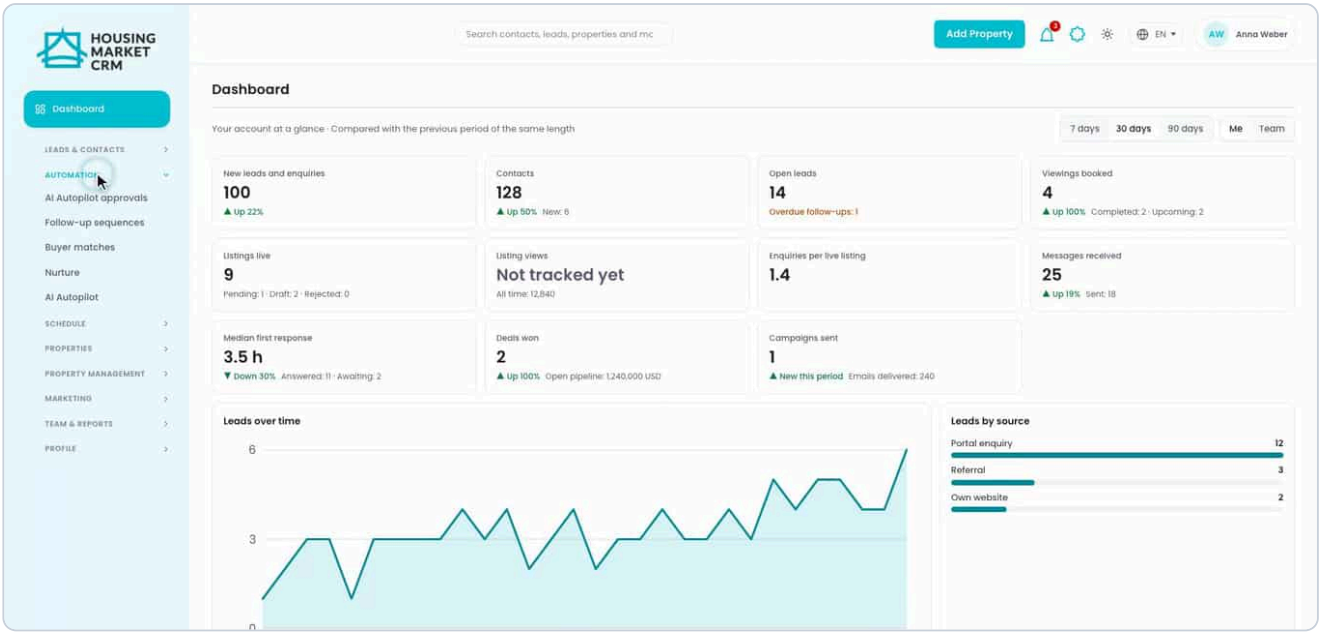
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



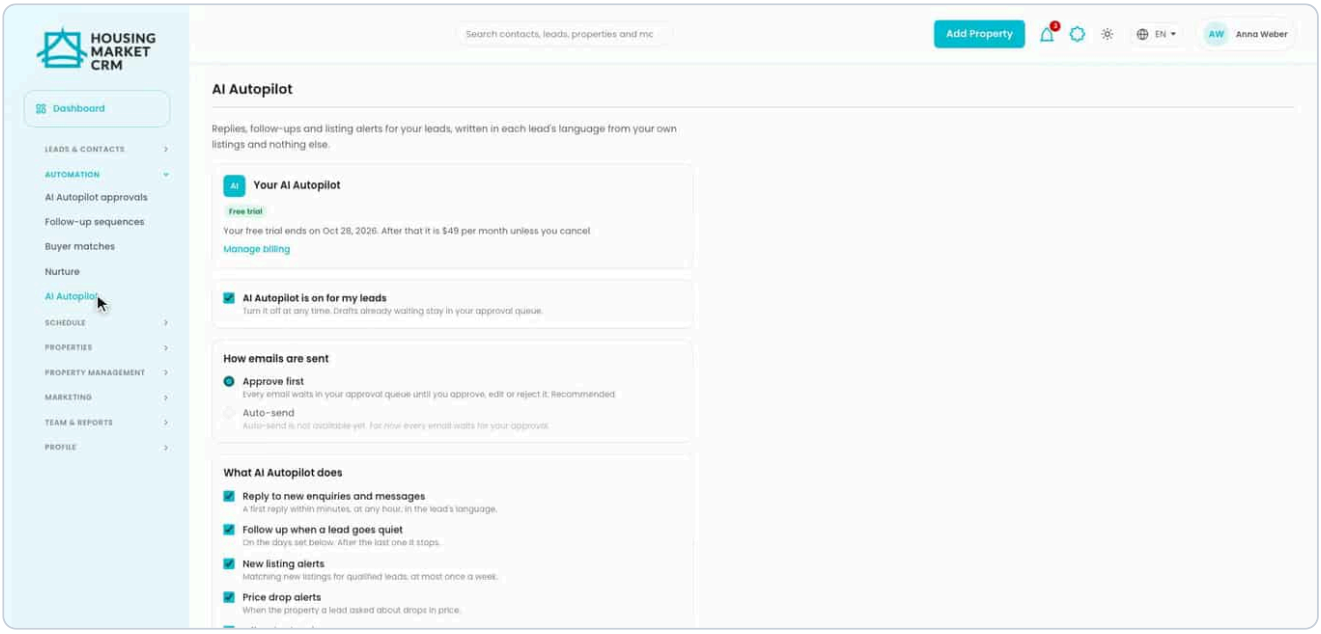
الشكل 48.1 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

2 افتح «التشغيل الآلي» من القائمة اليسرى.



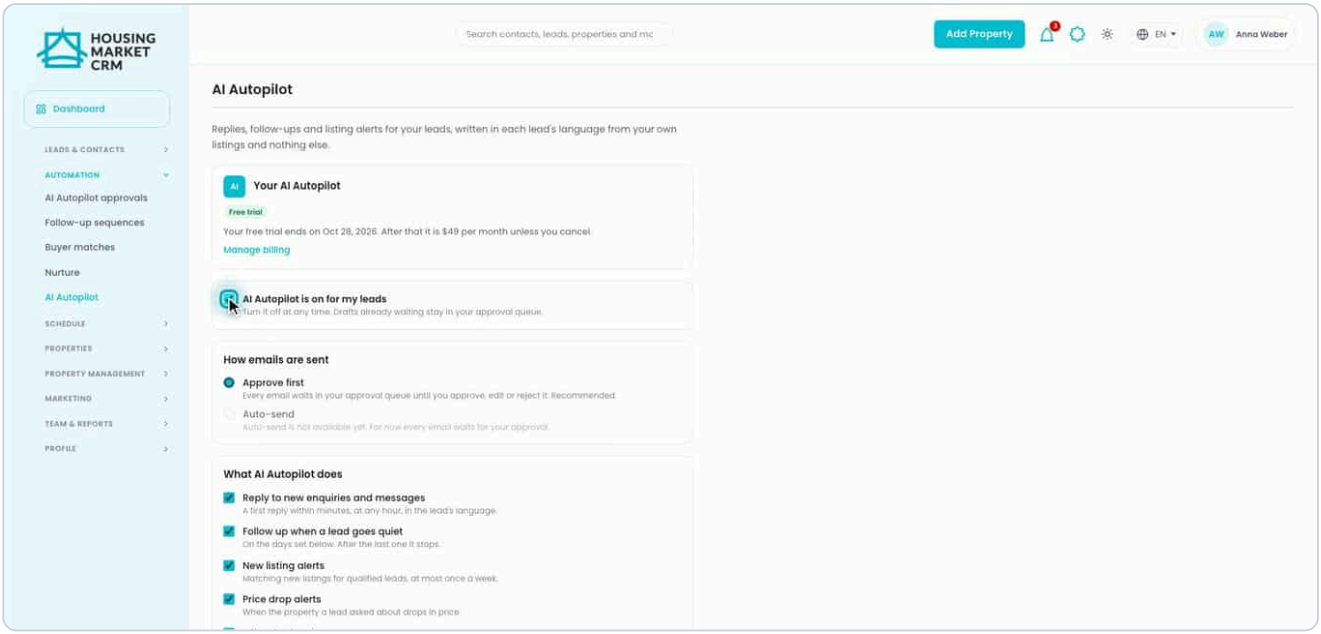
الشكل 48.2 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

3 انقر «القيادة الآلية بالذكاء الاصطناعي» في القائمة الجانبية.



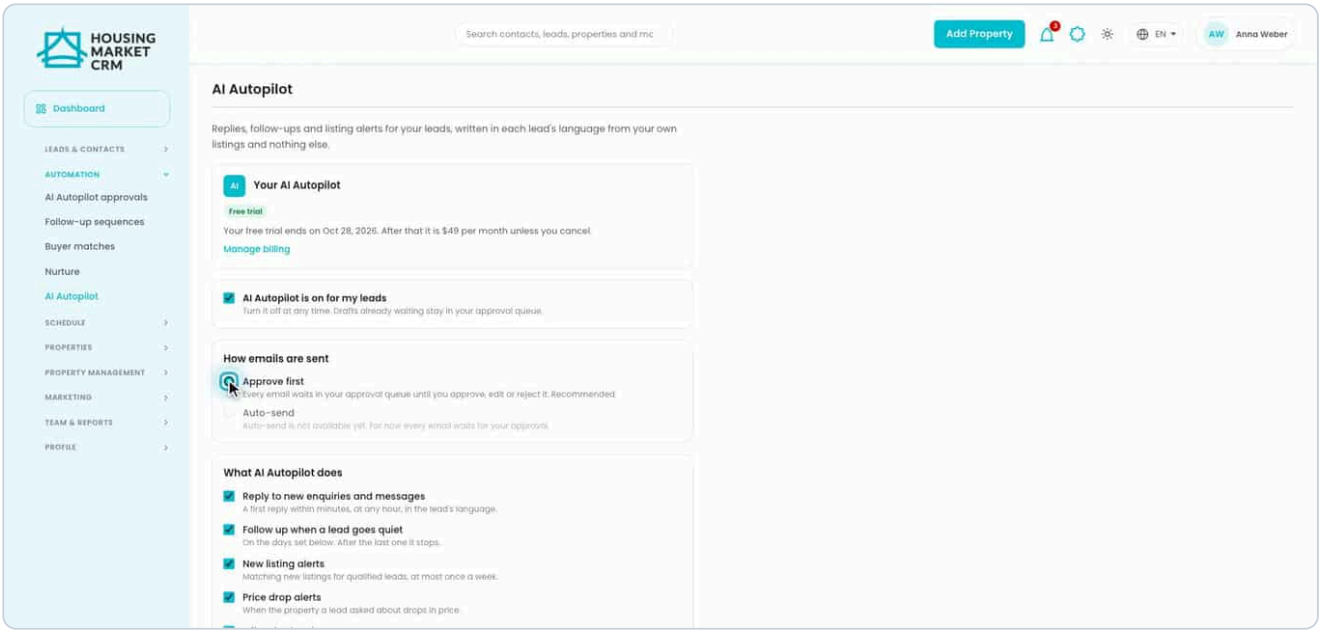
الشكل 48.3 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

4 مفتاح واحد يشغّلها أو يوقفها لعملائك المحتملين.



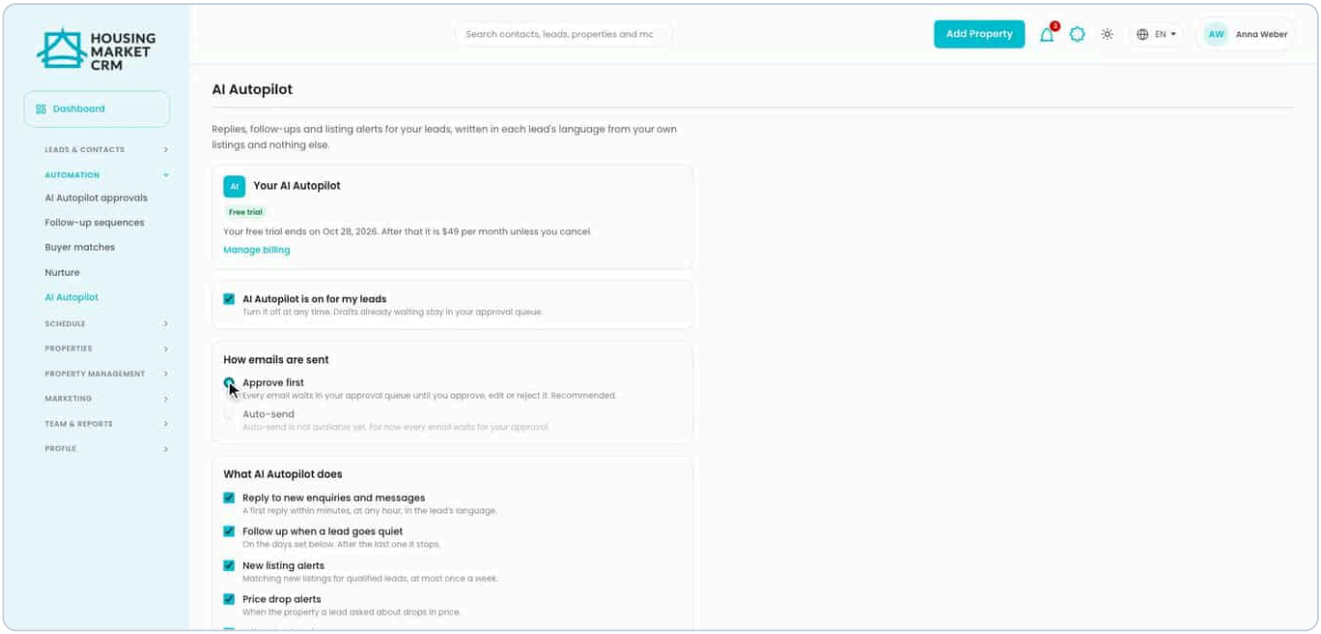
الشكل 48.4 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

5 الموافقة أولًا: كل رسالة تنتظرك.



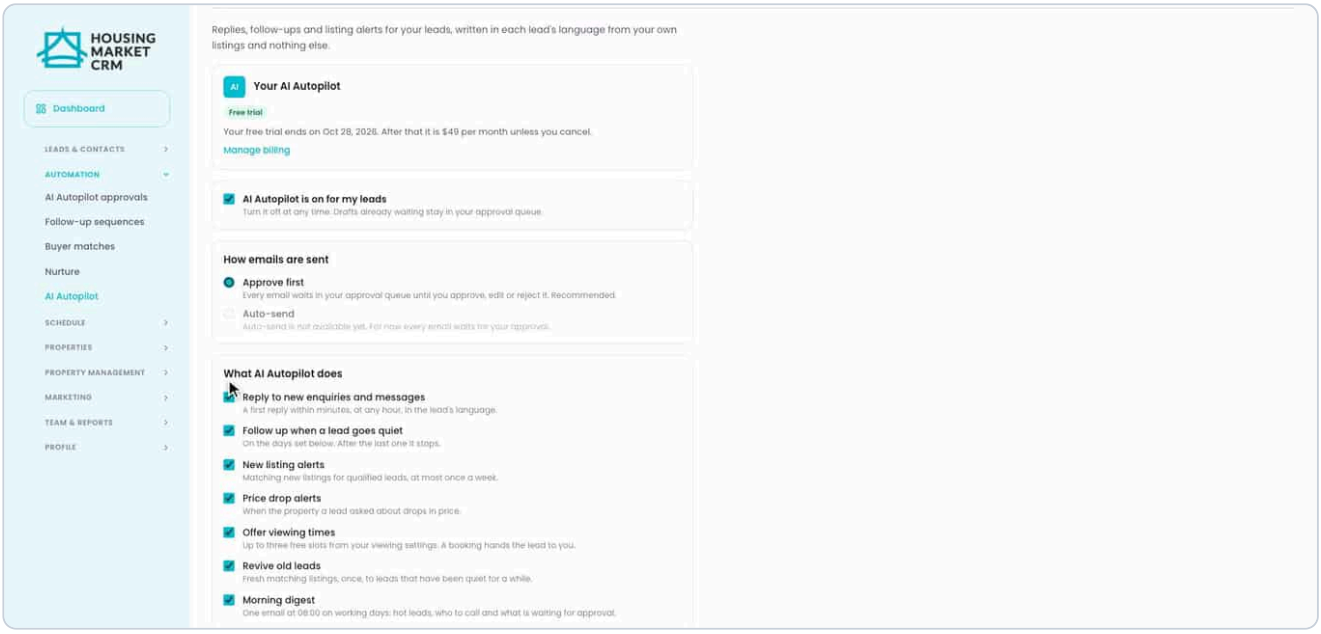
الشكل 48.5 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

6 الإرسال التلقائي غير متوفر بعد.



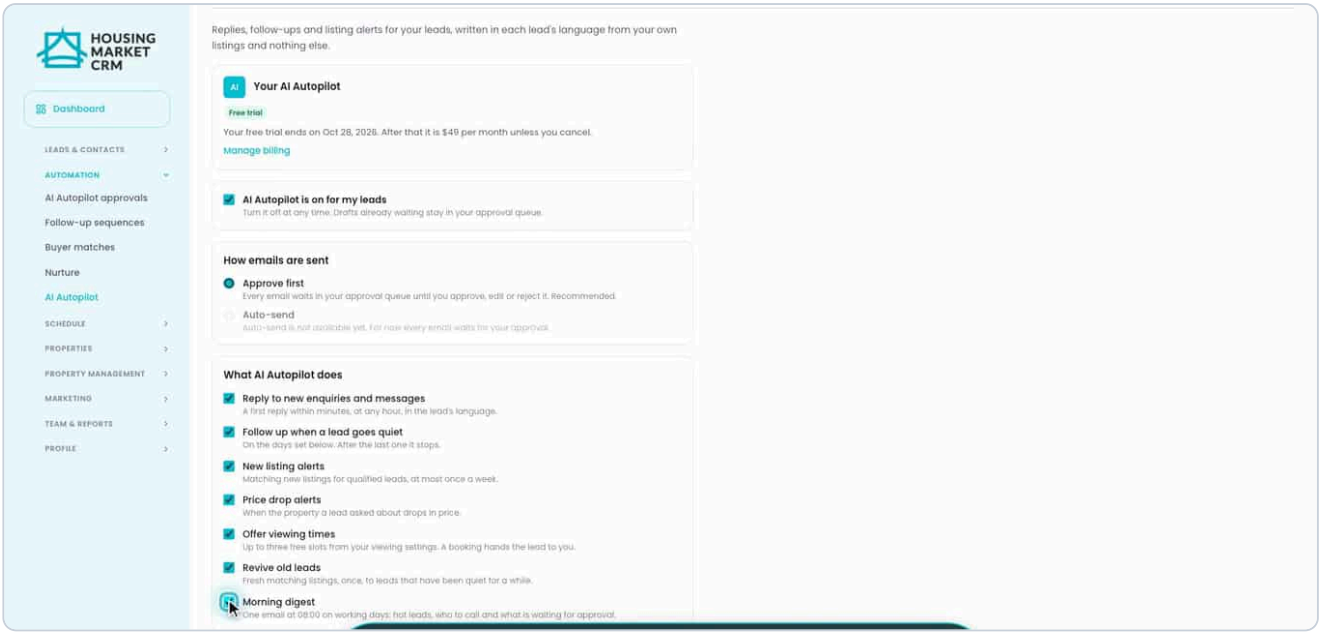
الشكل 48.6 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

7 اختر مهامها: الردود، المتابعات، التنبيهات، المعاينات.



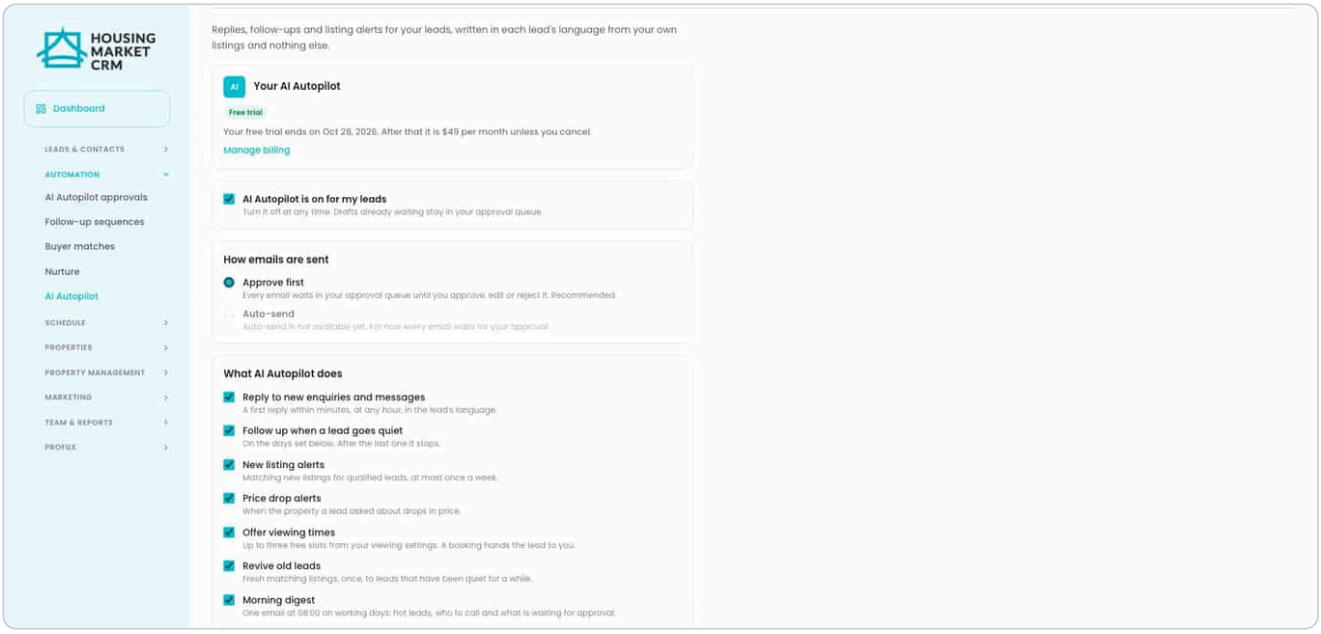
الشكل 48.7 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

8 الملخّص الصباحي: رسالة واحدة في الساعة 08:00 في أيام العمل.



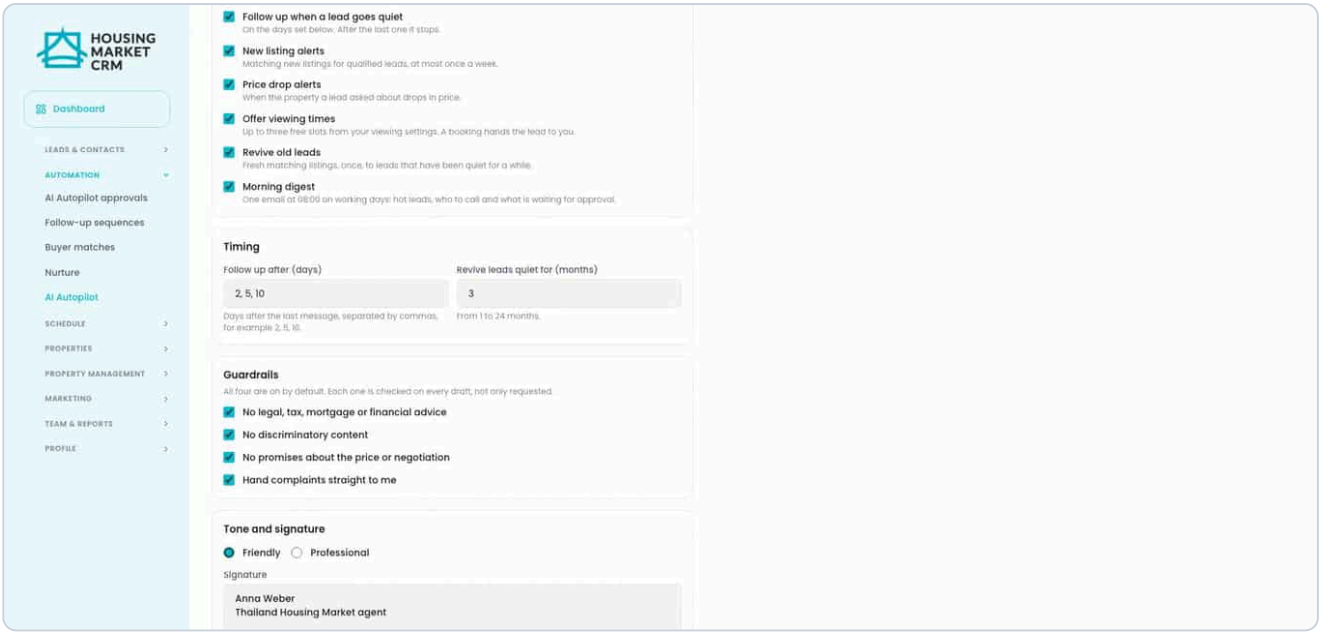
الشكل 48.8 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

9 المتابعة بعد 2 و5 و10 أيام، ثم تتوقف.



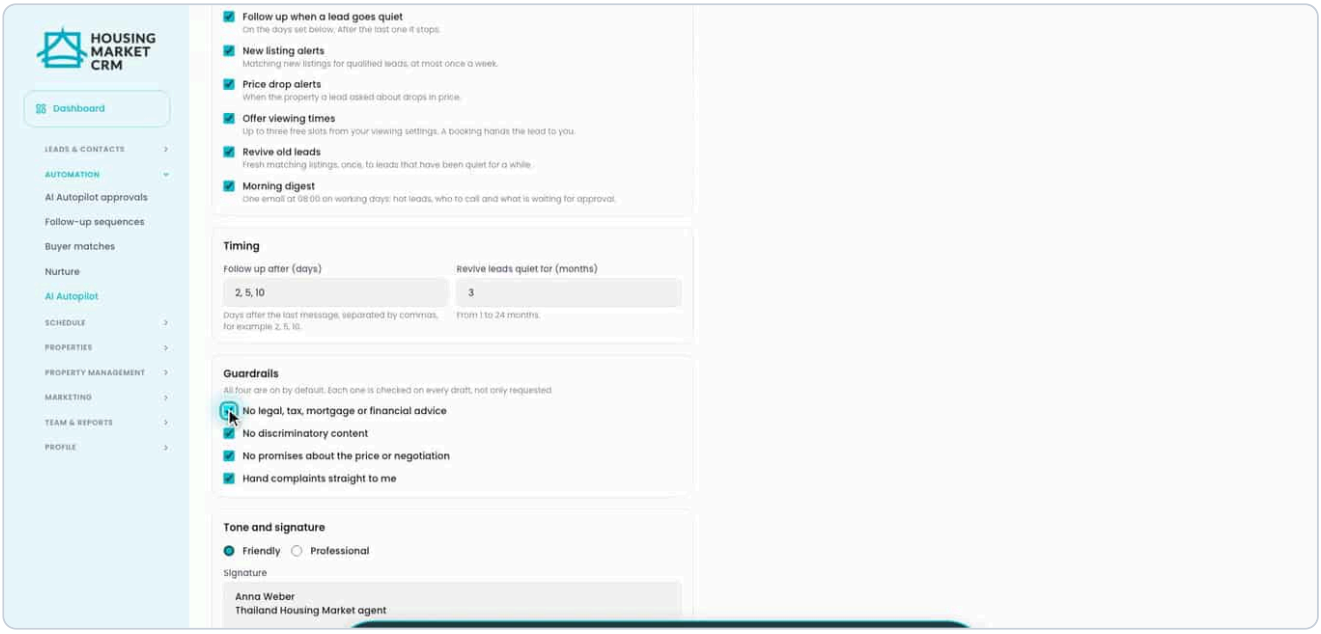
الشكل 48.9 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

10 أربعة ضوابط، تُفحص في كل مسوّدة.



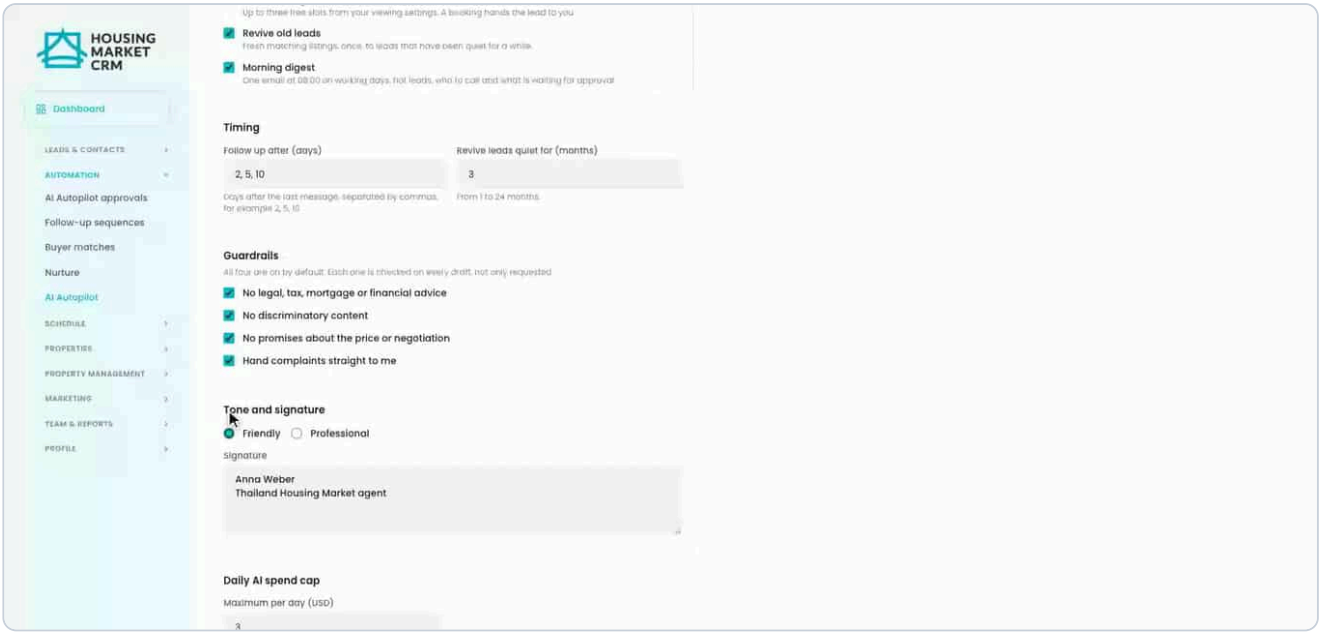
الشكل 48.10 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

11 لا استشارات ولا وعود بالأسعار. الشكاوى تصل إليك.



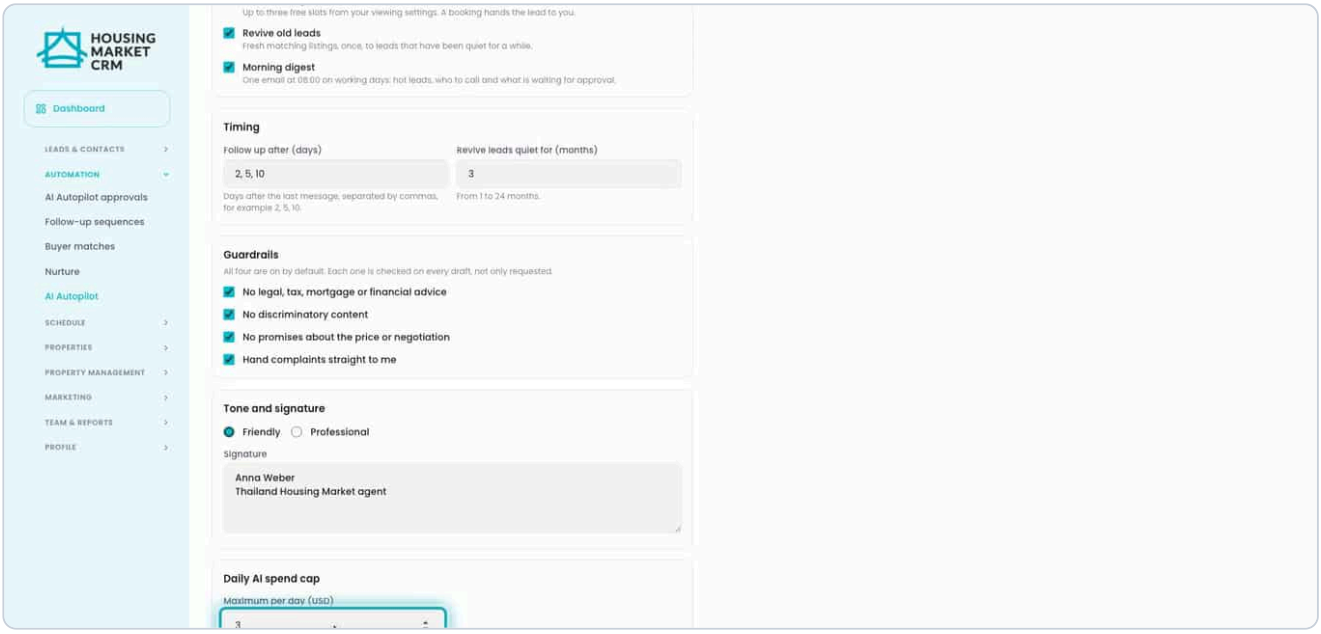
الشكل 48.11 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

12 اختر نبرة واكتب توقيعك.



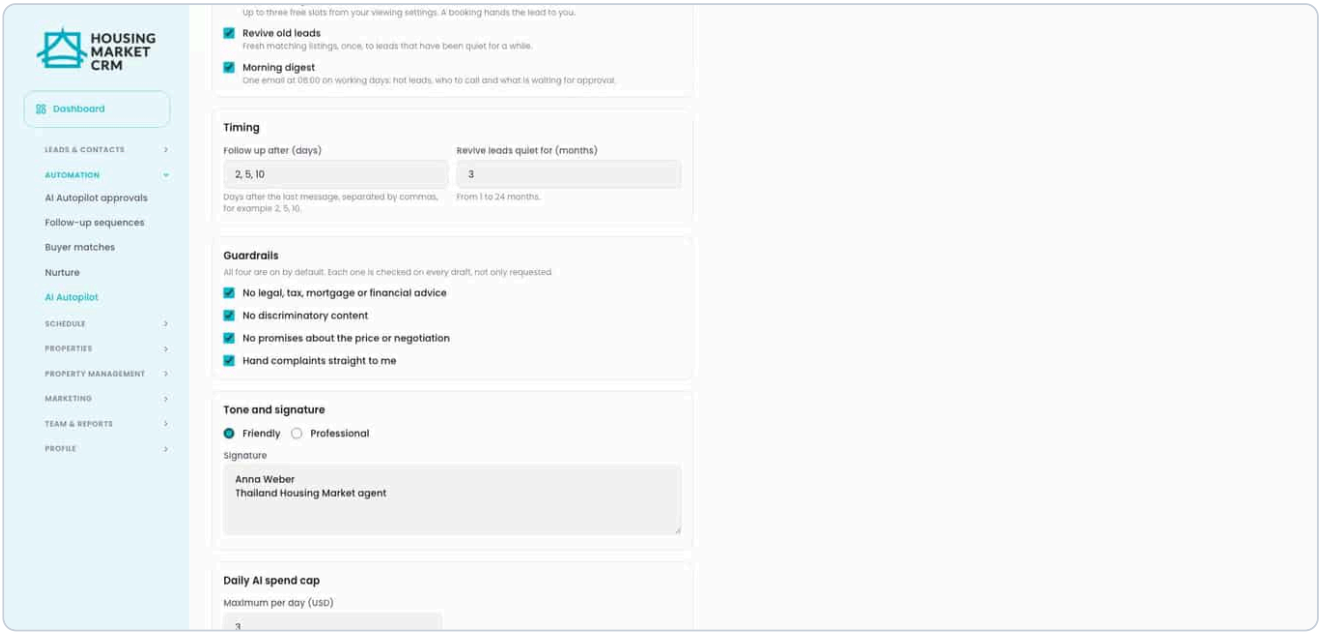
الشكل 48.12 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

13 حد يومي لما يمكن للذكاء الاصطناعي صرفه.



الشكل 48.13 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

14 انقر «حفظ الإعدادات».



الشكل 48.14 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

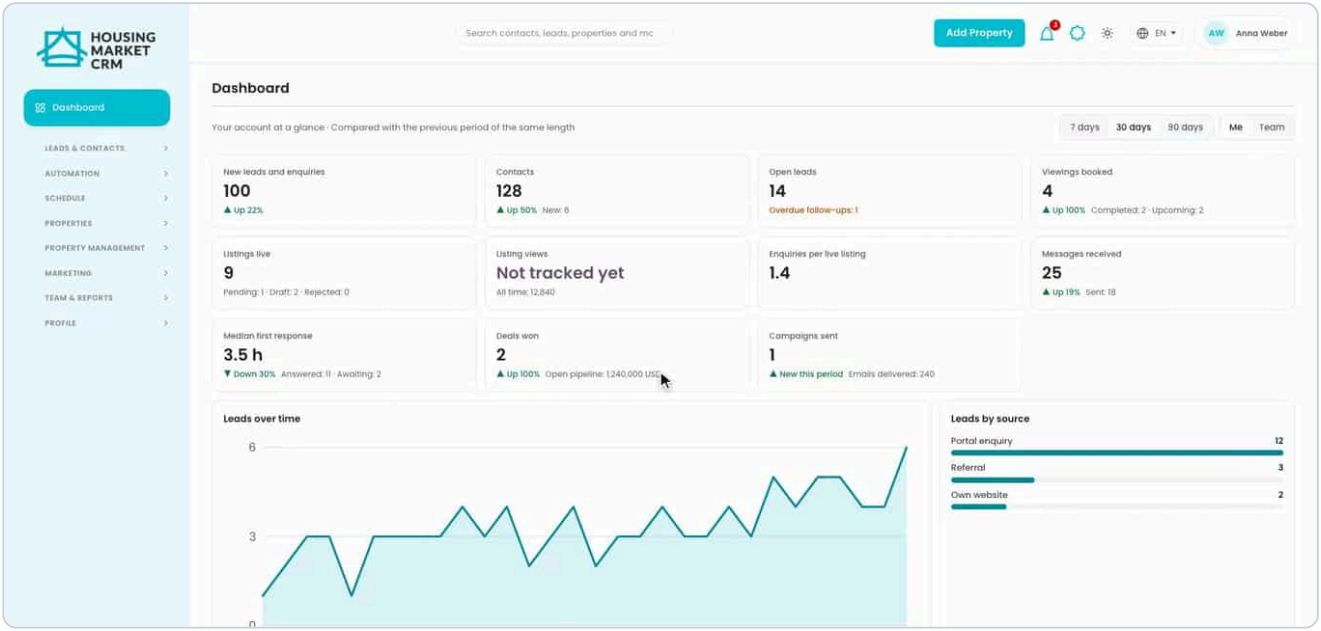
49 الفصل 49

الموافقة على ردود AI Autopilot

إضافة AI Autopilot | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

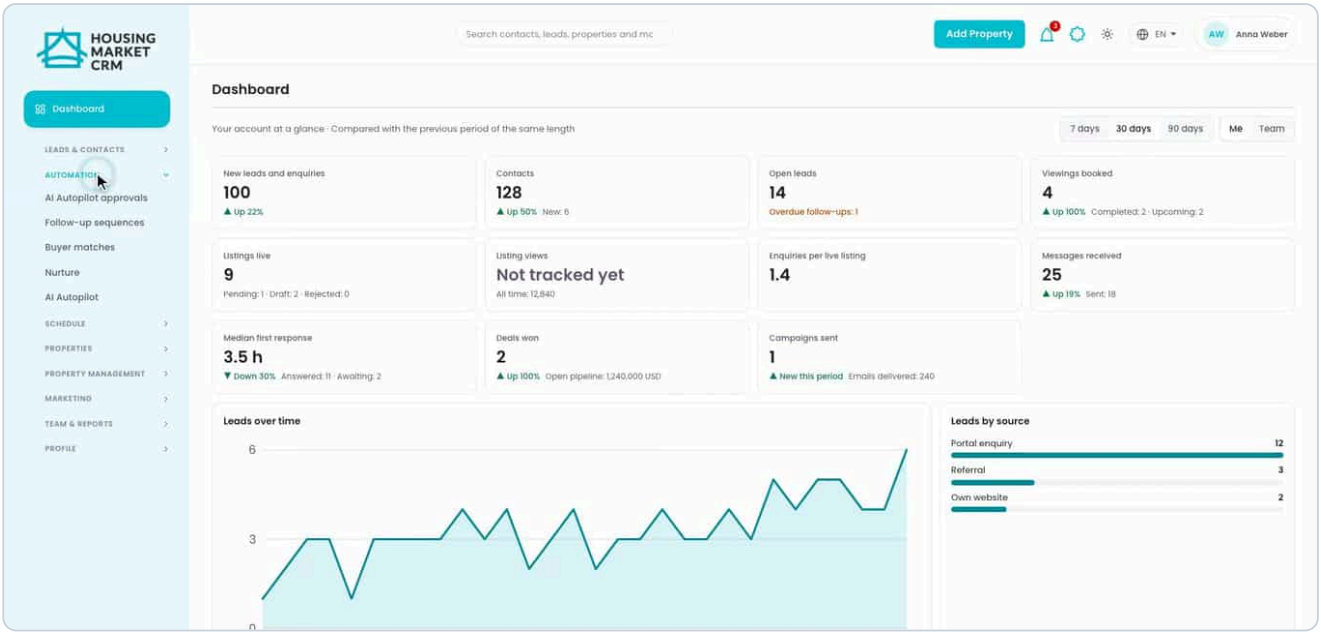
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



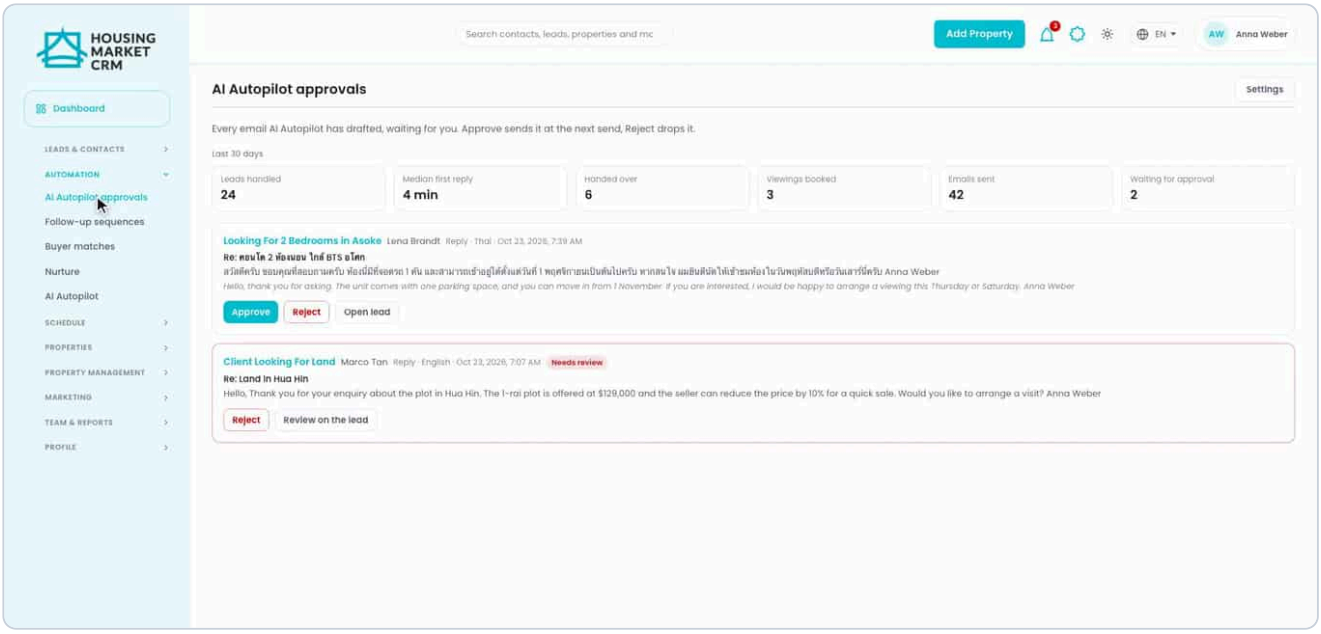
الشكل 49.1 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

2 افتح «التشغيل الآلي» من القائمة اليسرى.



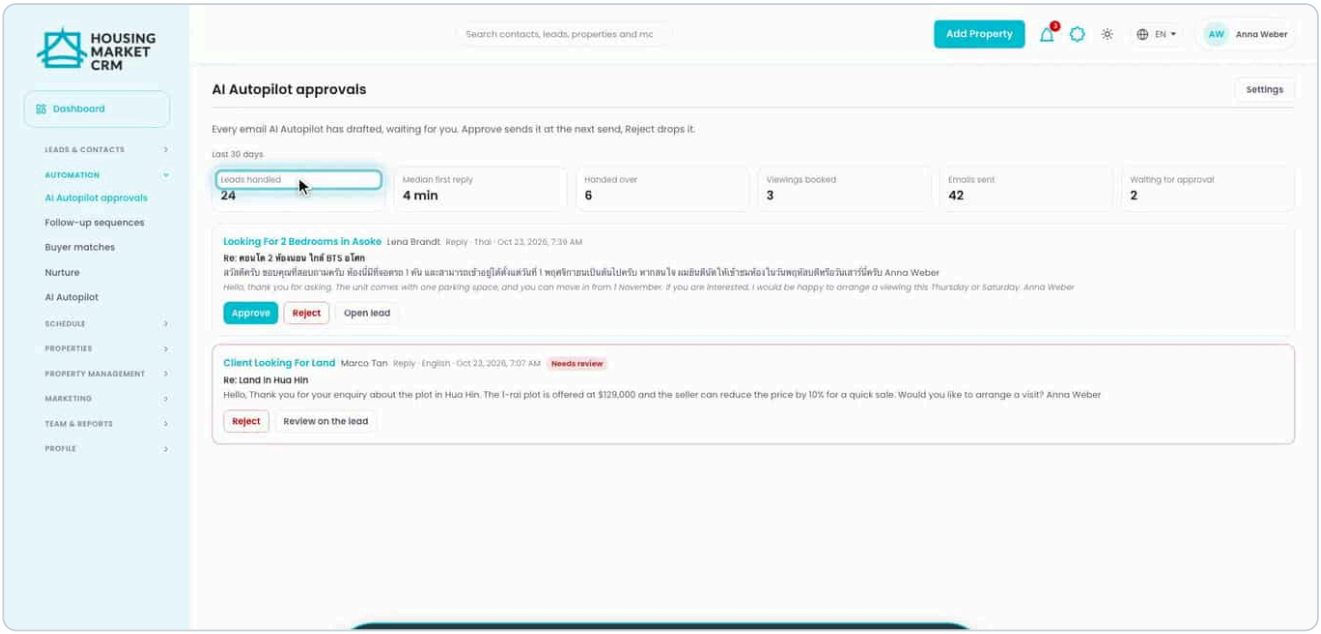
الشكل 49.2 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

3 انقر على «موافقات AI Autopilot» في القائمة الجانبية.



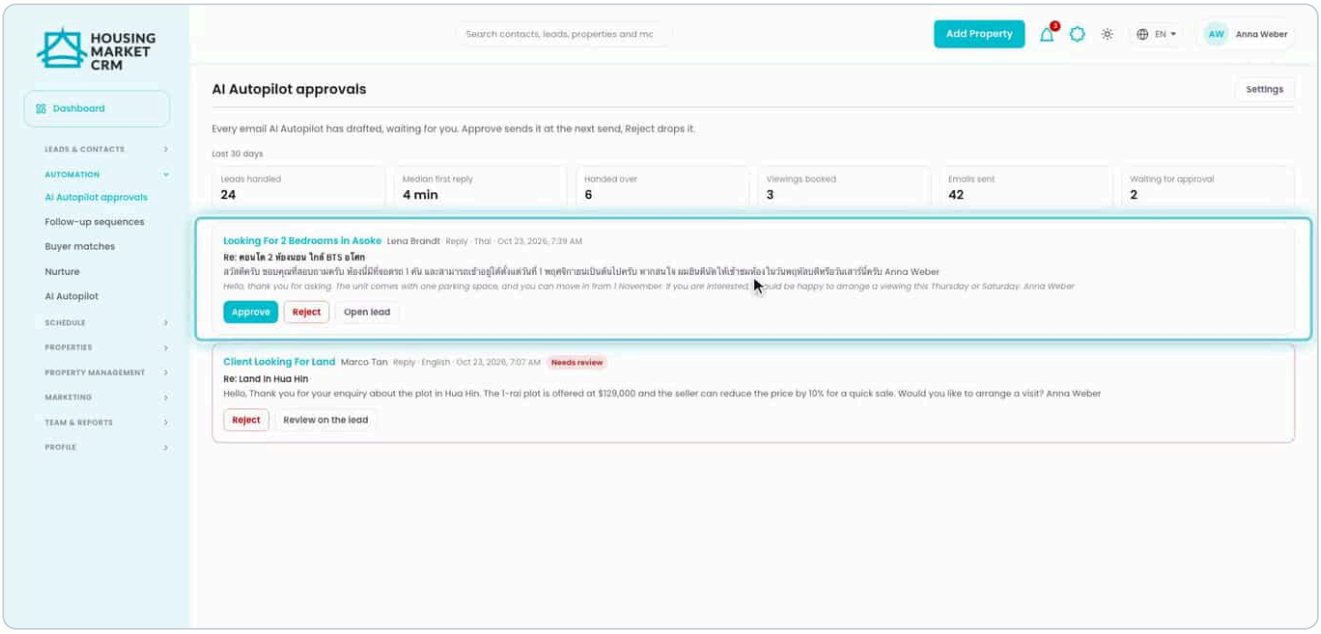
الشكل 49.3 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

4 آخر 30 يومًا: عملاء محتملون تمت معالجتهم، أول رد، معاينات محجوزة.



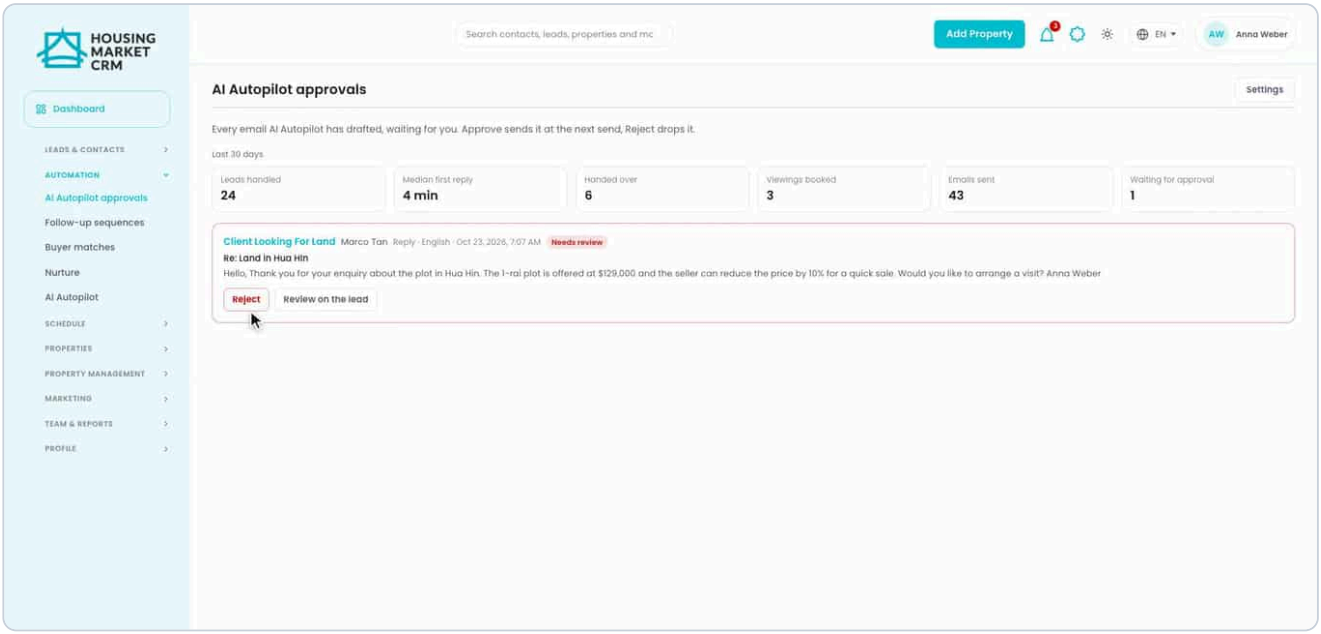
الشكل 49.4 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

5 كل مسودة، في انتظارك.



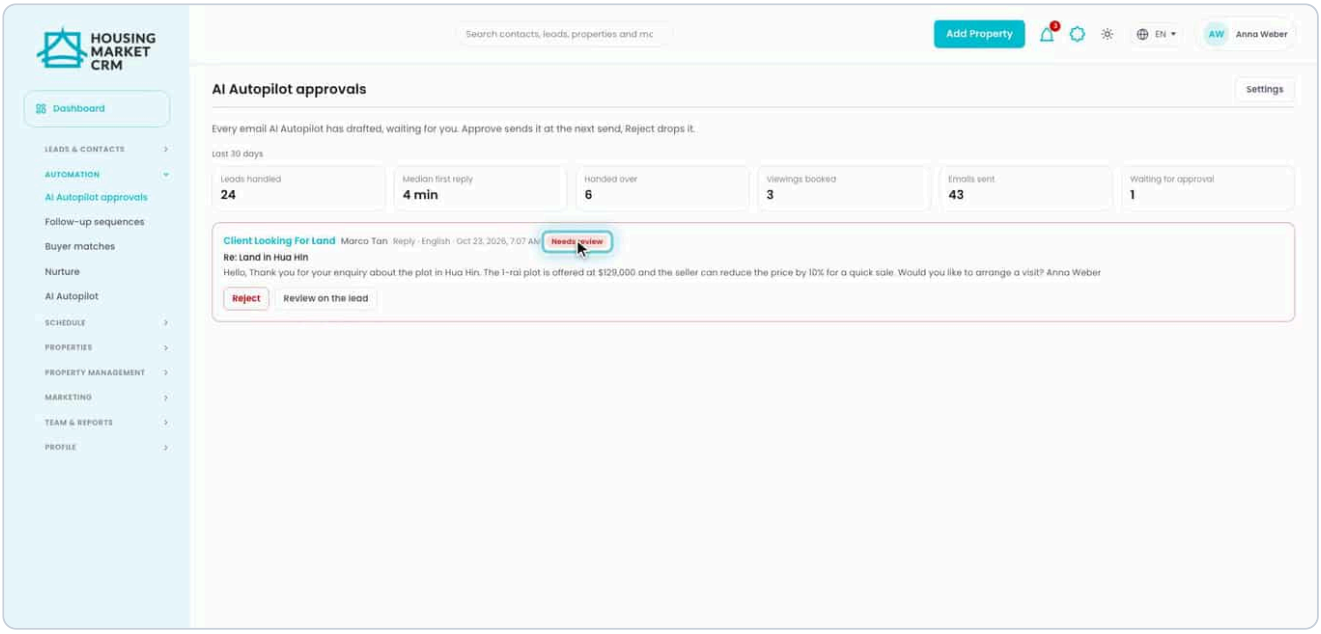
الشكل 49.5 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

6 انقر على «موافقة». تُرسل في الإرسال التالي.



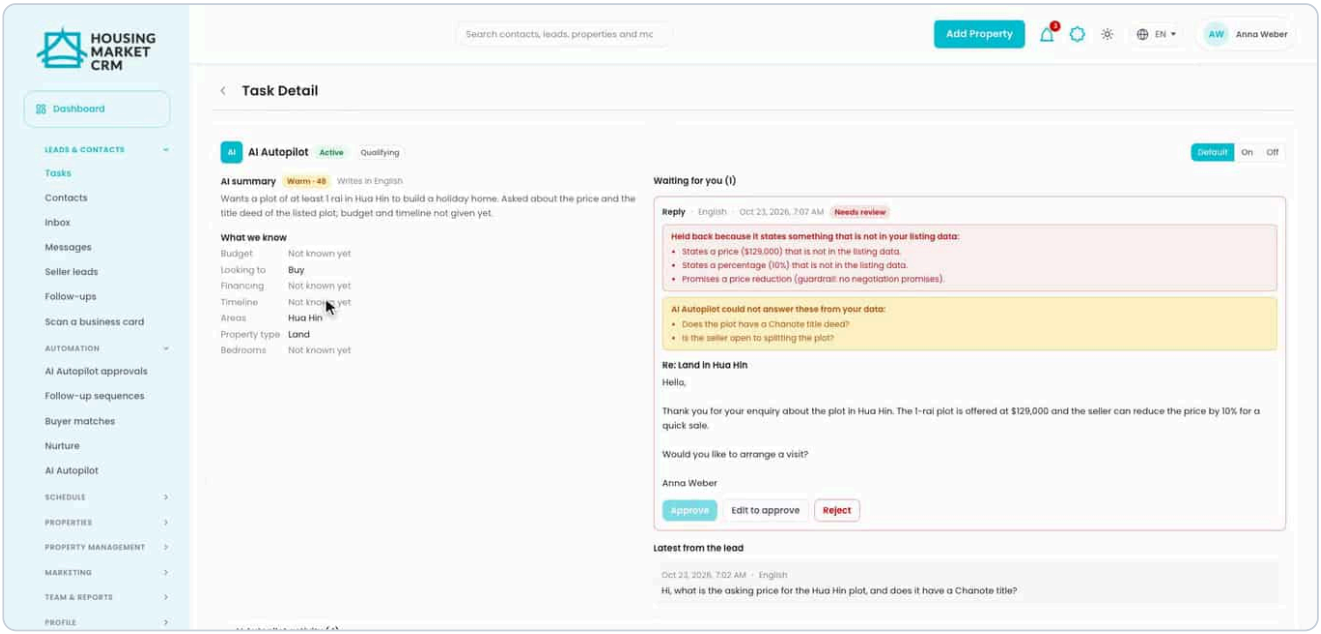
الشكل 49.6 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

7 هذه محجوزة: تذكر معلومة غير موجودة في بياناتك.



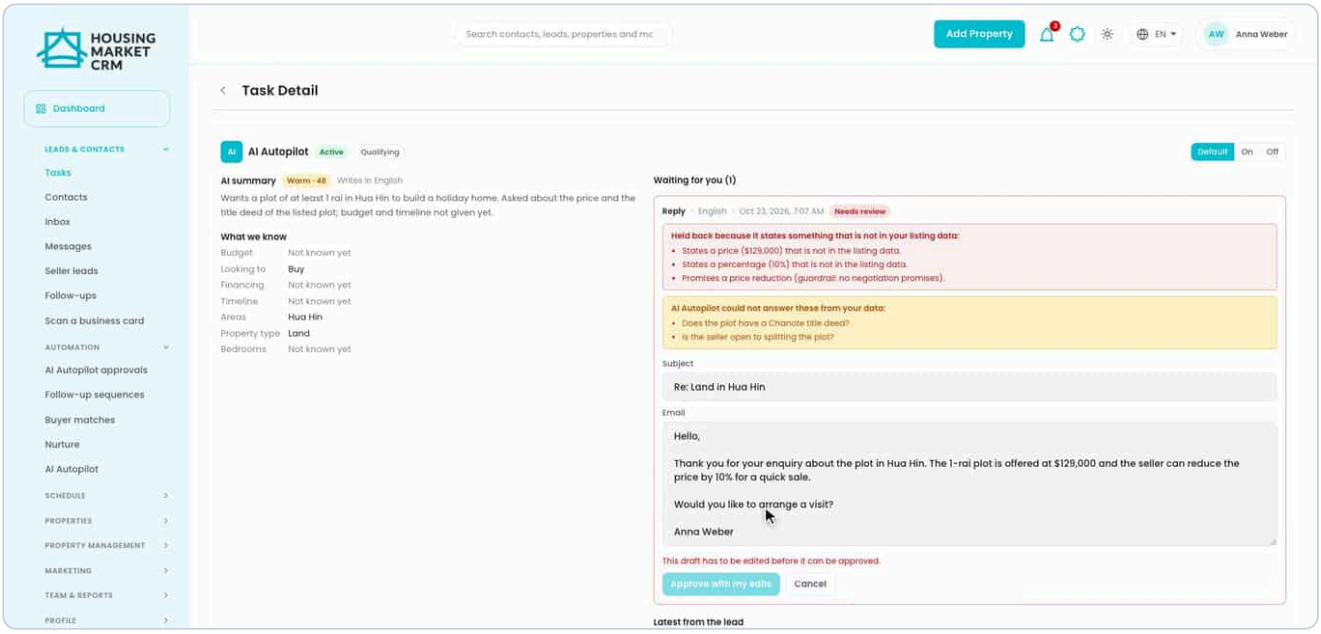
الشكل 49.7 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

8 انقر على «مراجعة» عند العميل المحتمل.



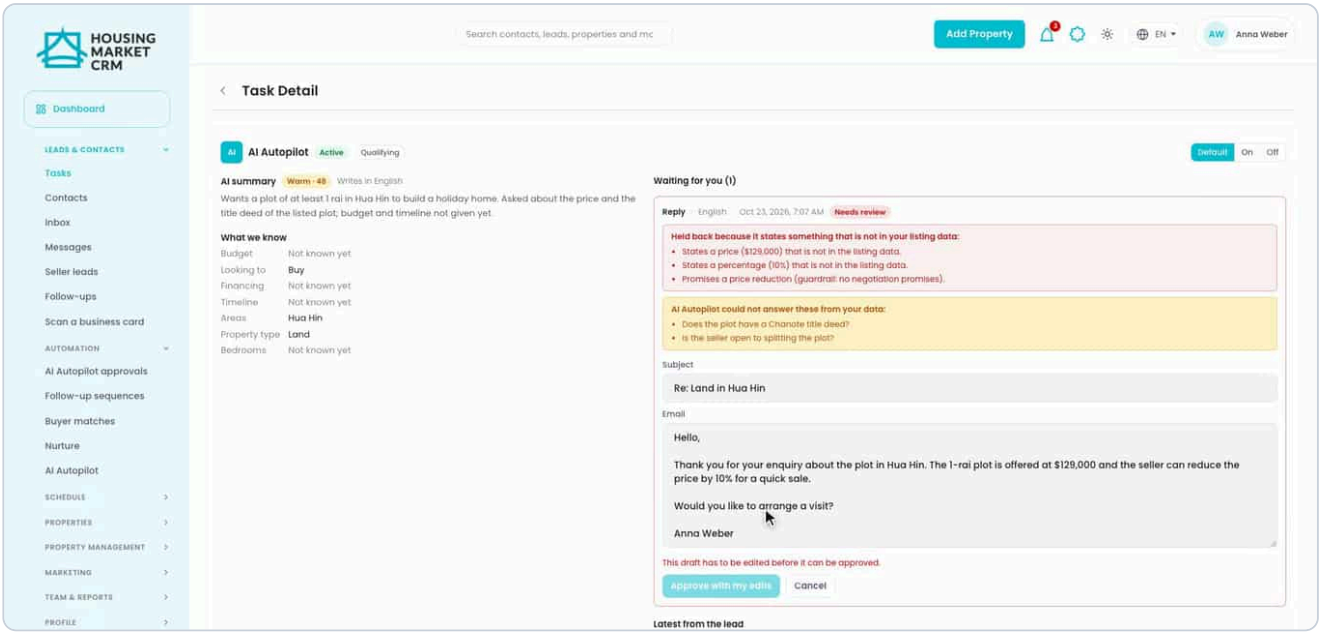
الشكل 49.8 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

9 انقر على «تعديل» للموافقة.



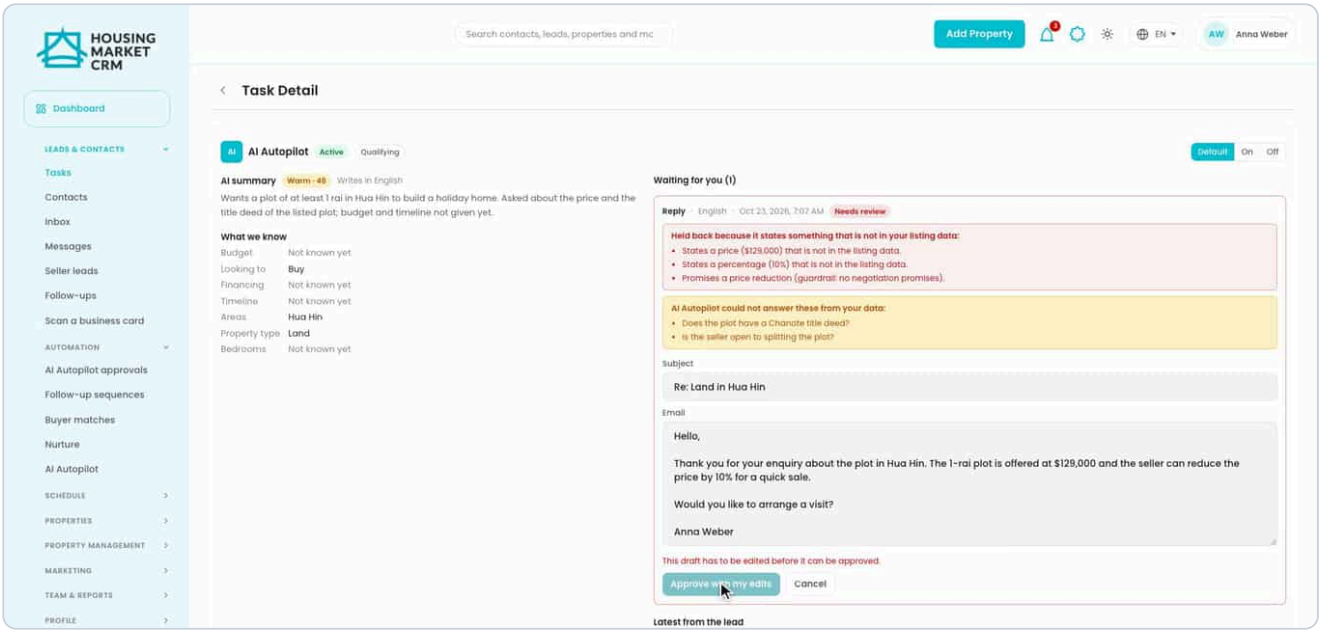
الشكل 49.9 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

10 صحّح النص. هذا بالضبط ما يستلمه العميل المحتمل.



الشكل 49.10 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

11 ثم «الموافقة مع تعديلاتي».



الشكل 49.11 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

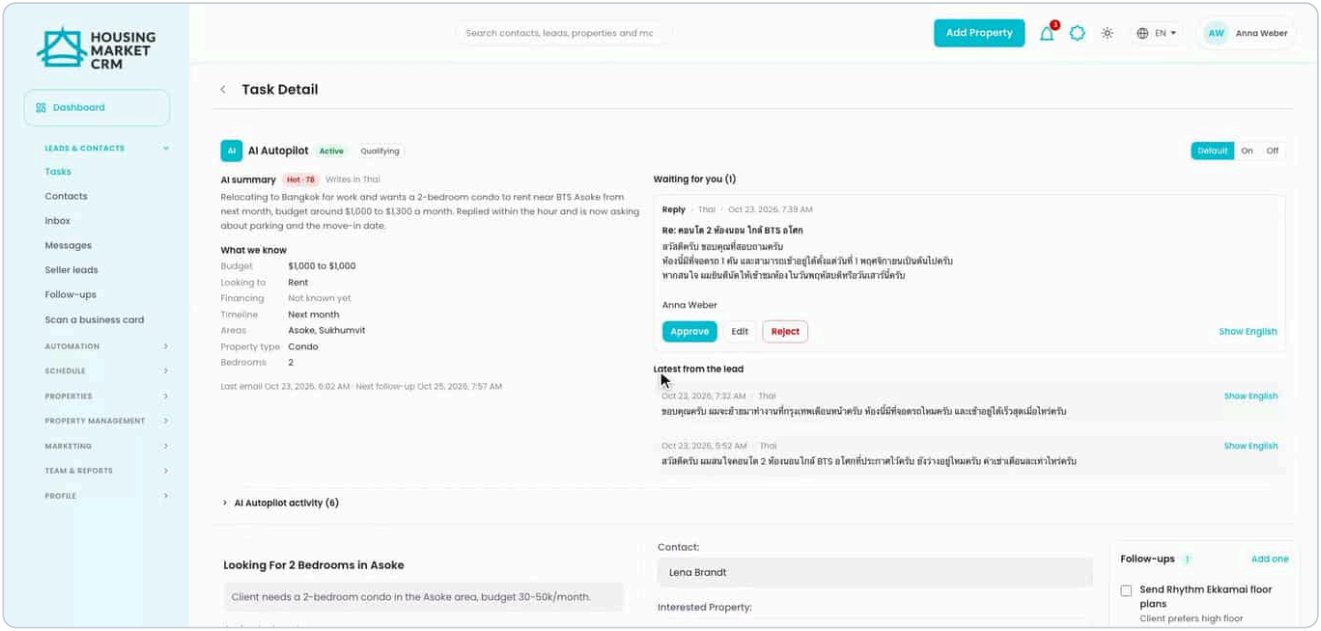
50 الفصل 50

ما يعرفه AI Autopilot عن العميل المحتمل

إضافة AI Autopilot | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

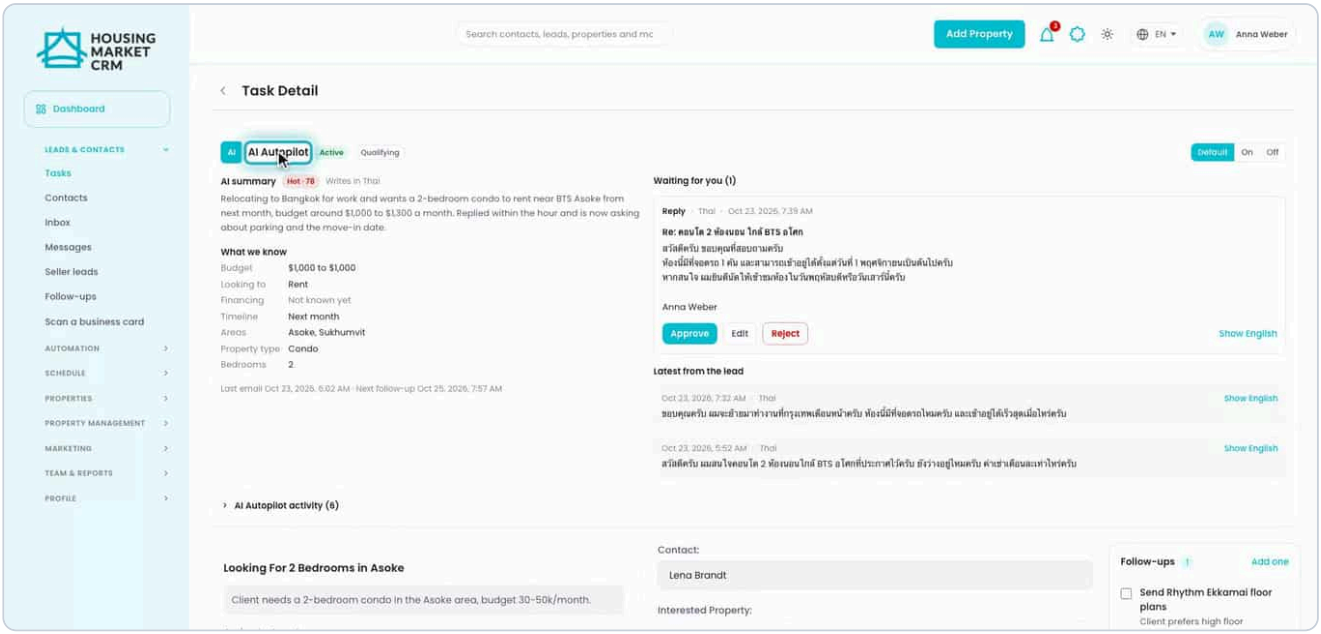
خطوة بخطوة

1 افتح عميلًا محتملًا من لوحتك.



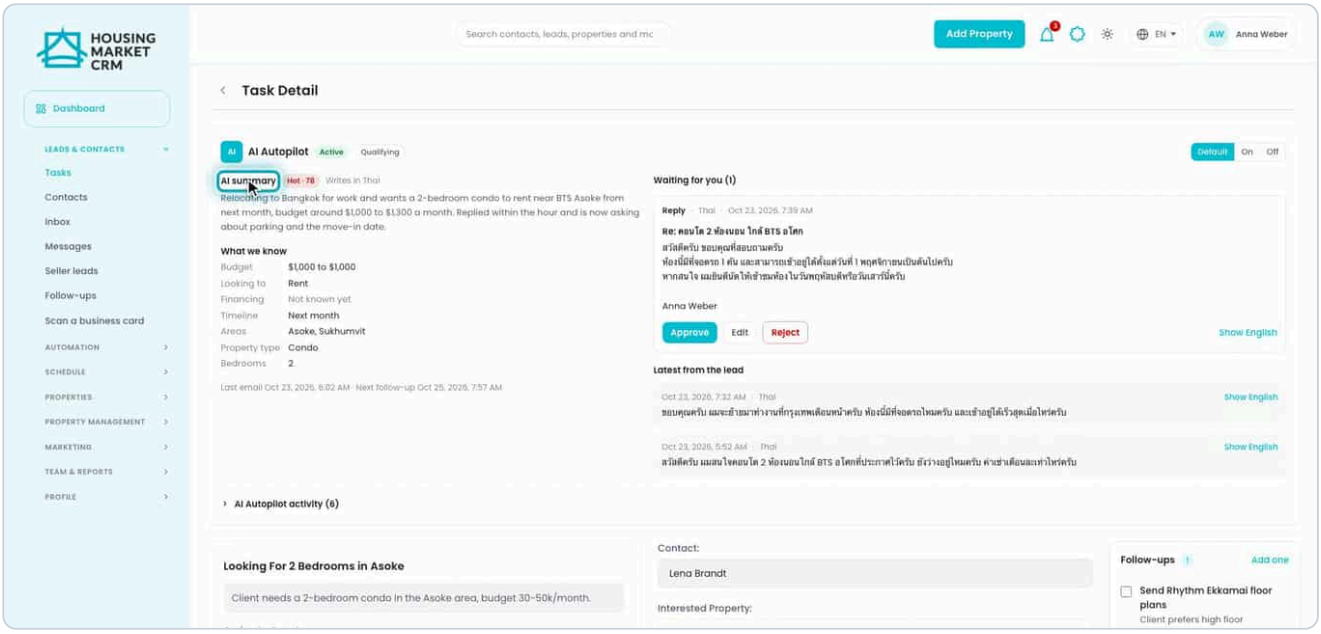
الشكل 50.1 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

2 لوحة الطيار الآلي بالذكاء الاصطناعي، أعلى صفحة العميل المحتمل.



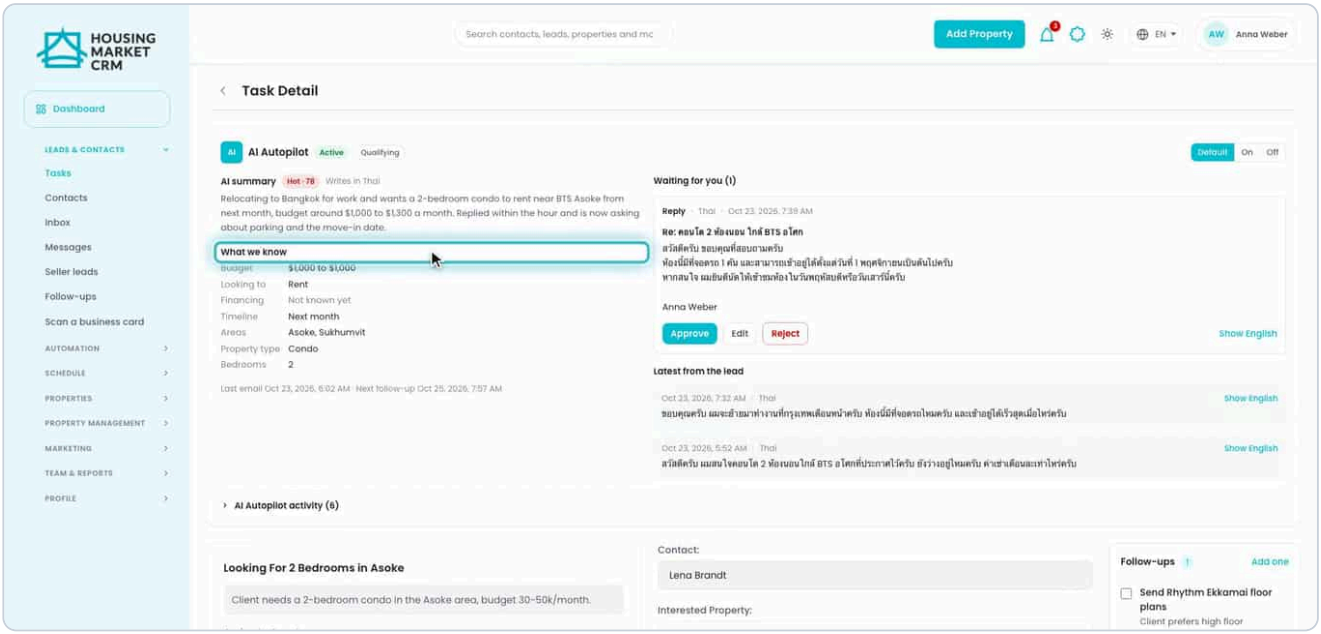
الشكل 50.2 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

3 ملخّص قصير، ومدى جدية العميل المحتمل.



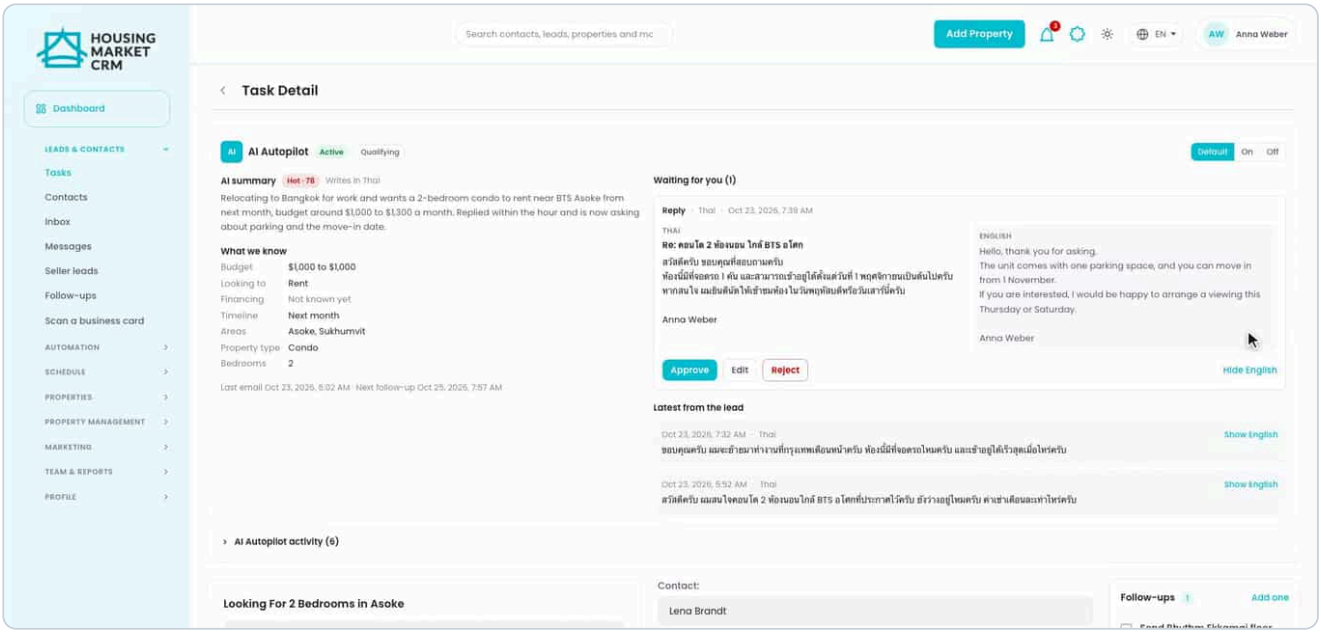
الشكل 50.3 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

4 الميزانية والتوقيت والمنطقة: تُستكمل مع إجابات العميل المحتمل.



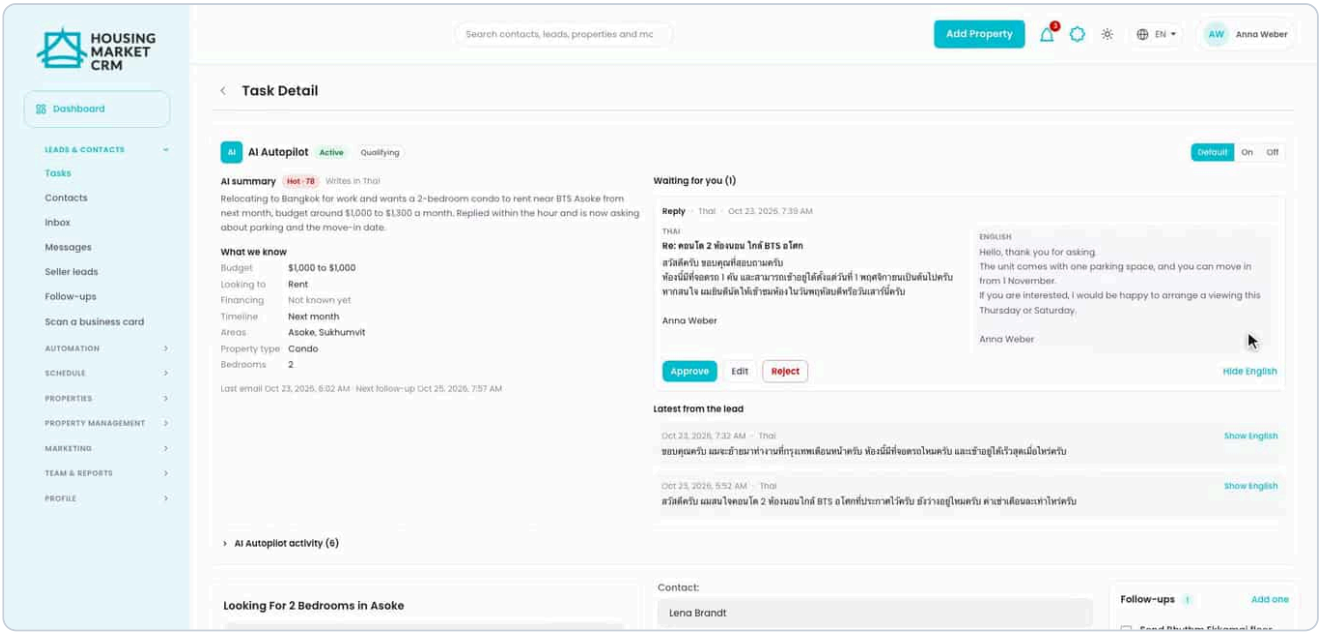
الشكل 50.4 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

5 اضغط «إظهار الإنجليزية» لقراءة المسودة.



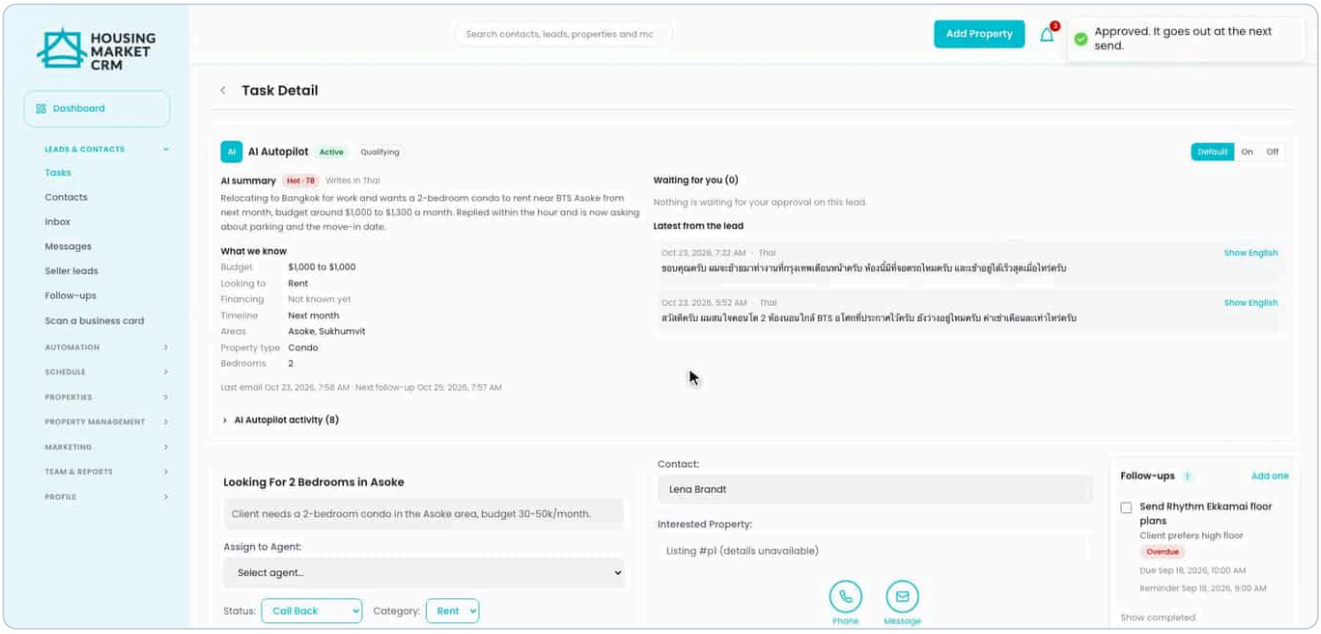
الشكل 50.5 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

6 يكتب بلغة العميل المحتمل. وأنت تقرأه بالإنجليزية.



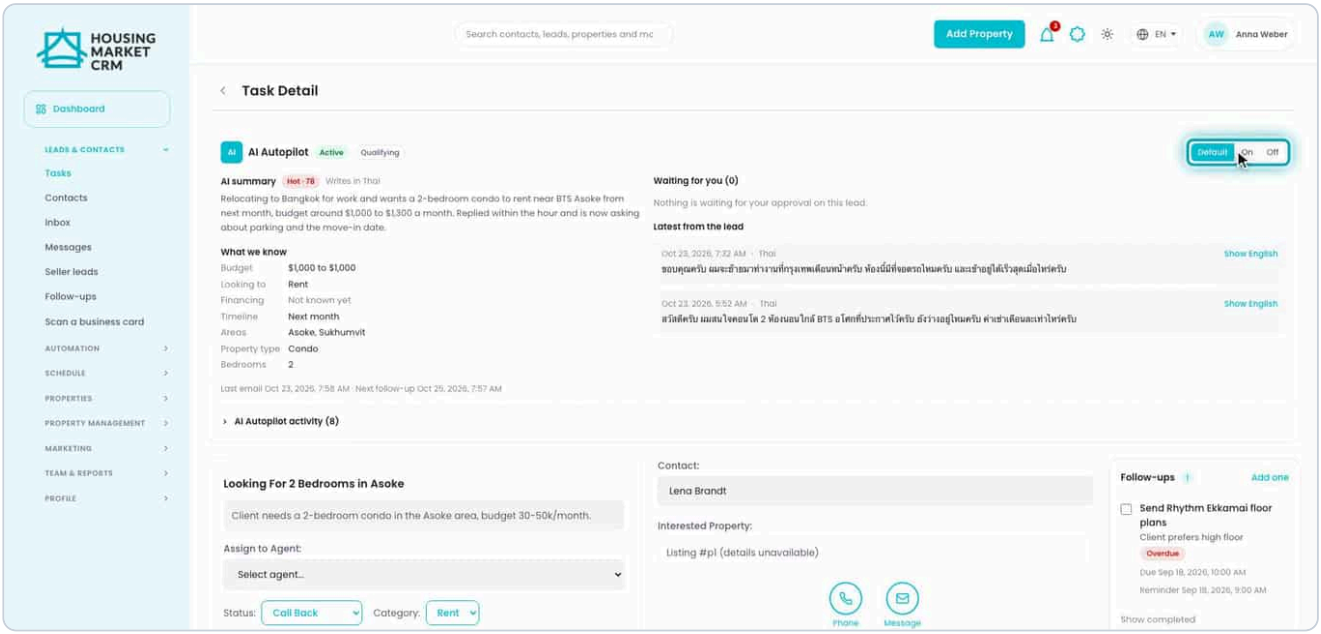
الشكل 50.6 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

7 اضغط «موافقة».



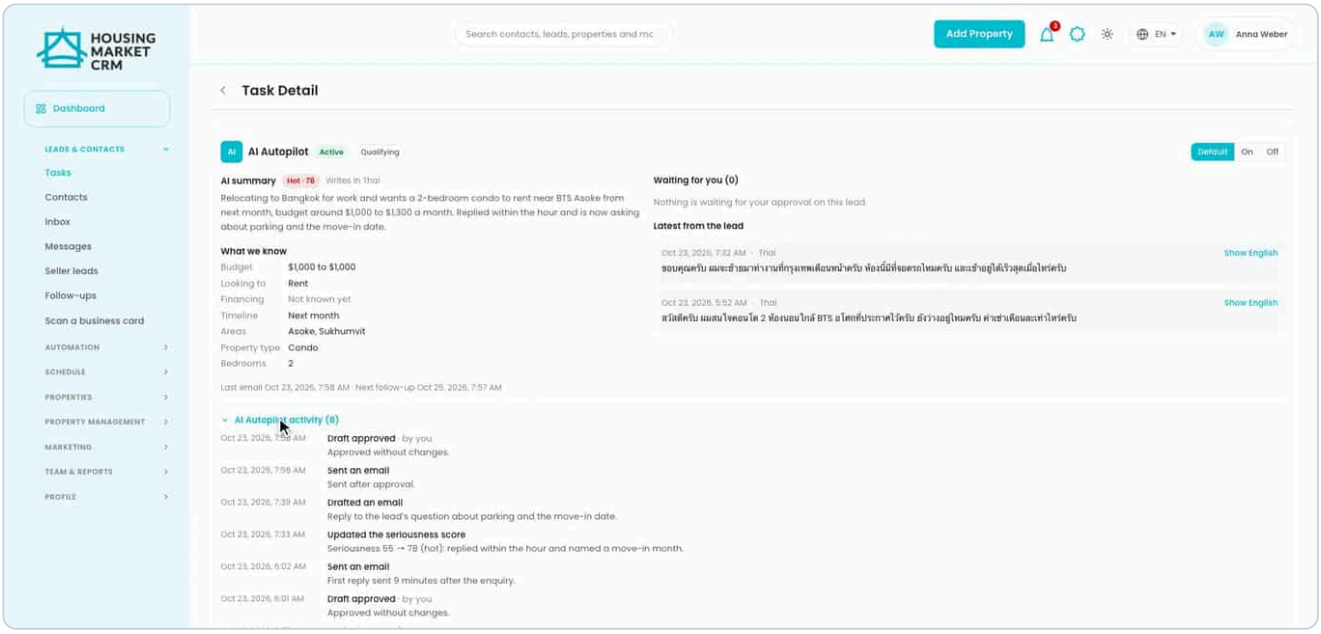
الشكل 50.7 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

8 «افتراضي» أو «تشغيل» أو «إيقاف» — لهذا العميل المحتمل فقط.



الشكل 50.8 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

9 افتح النشاط لترى كل ما قام به.



الشكل 50.9 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف يعمل تقييم العملاء المحتملين؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-does-lead-scoring-work
ماذا يمكنني أن أفعل في صفحة العميل المحتمل؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

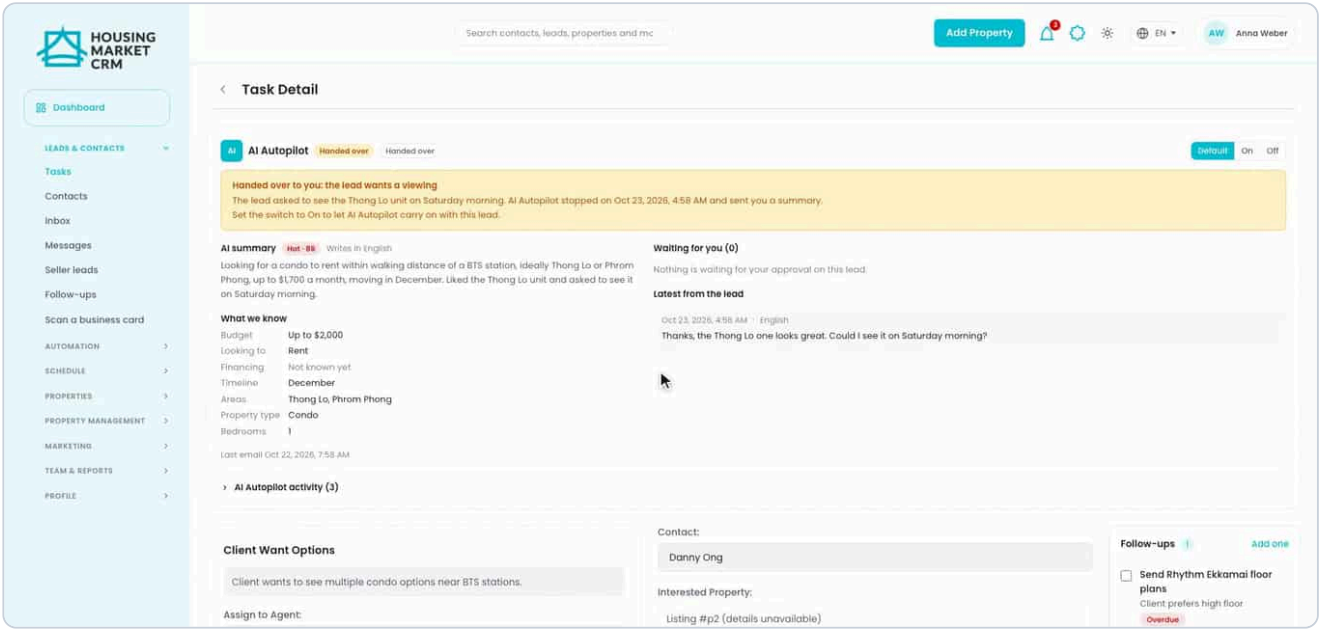
51 الفصل 51

التسليم والملخص الصباحي

إضافة AI Autopilot | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

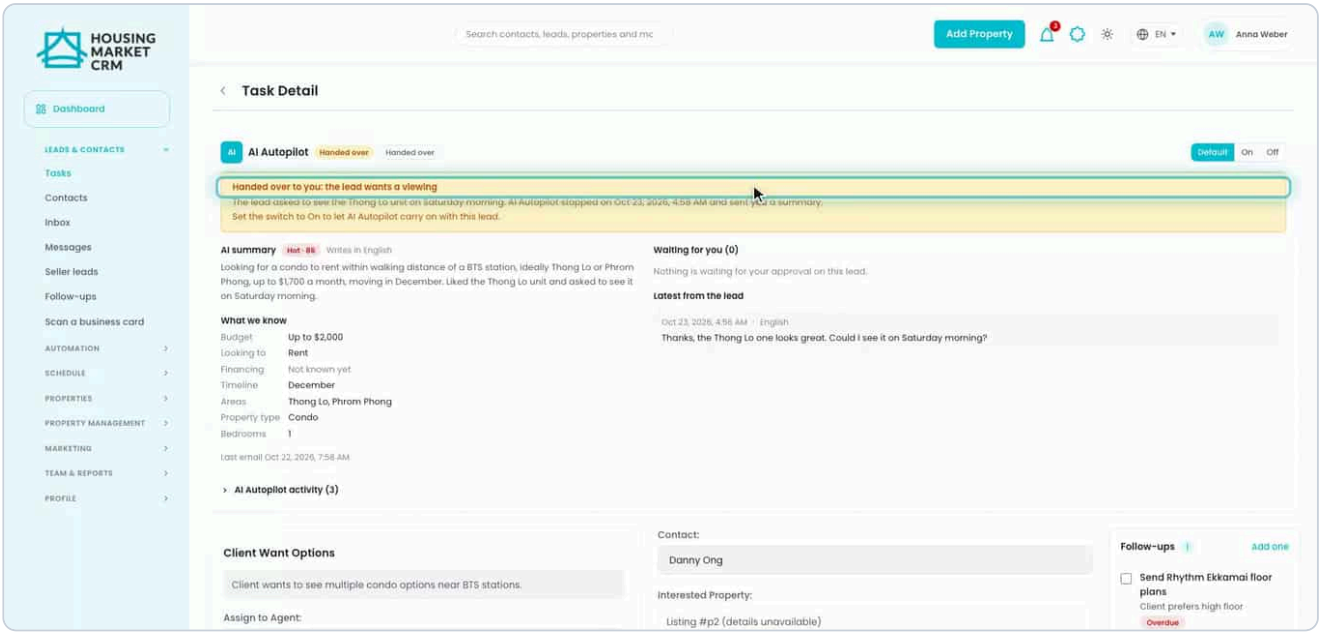
خطوة بخطوة

1 افتح عميلاً محتملاً كان AI Autopilot يعمل عليه.



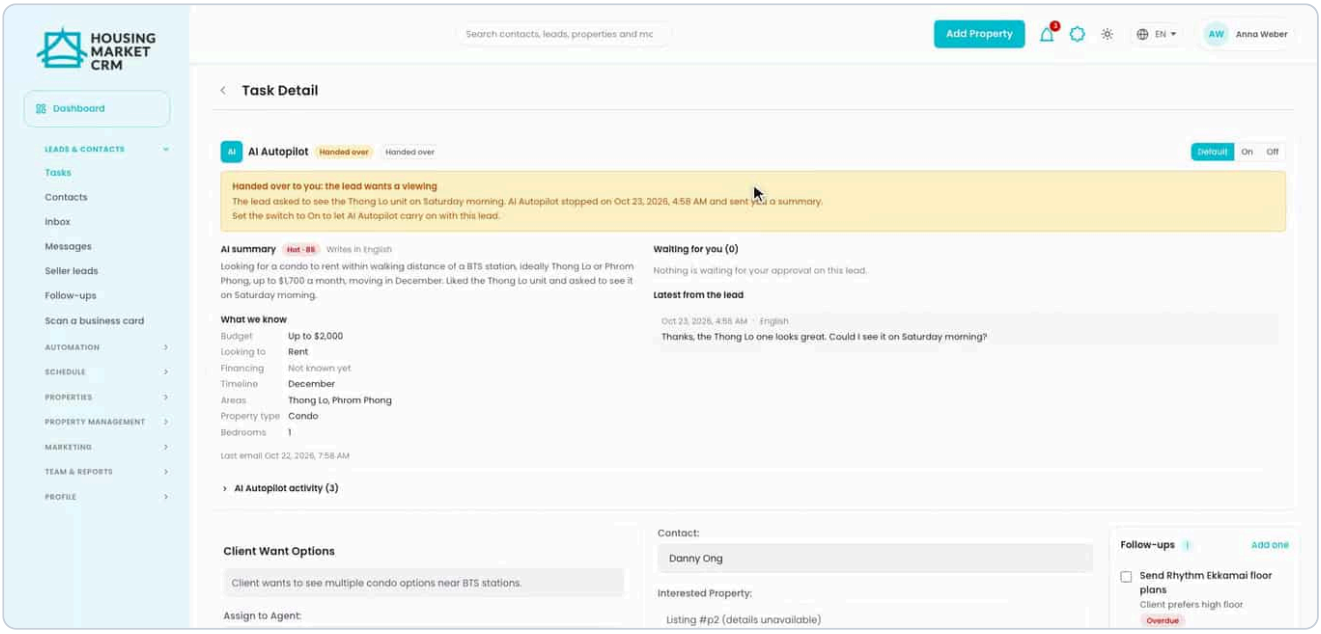
الشكل 51.1 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

2 تمّ تسليمه إليك: العميل المحتمل يريد معاينة.



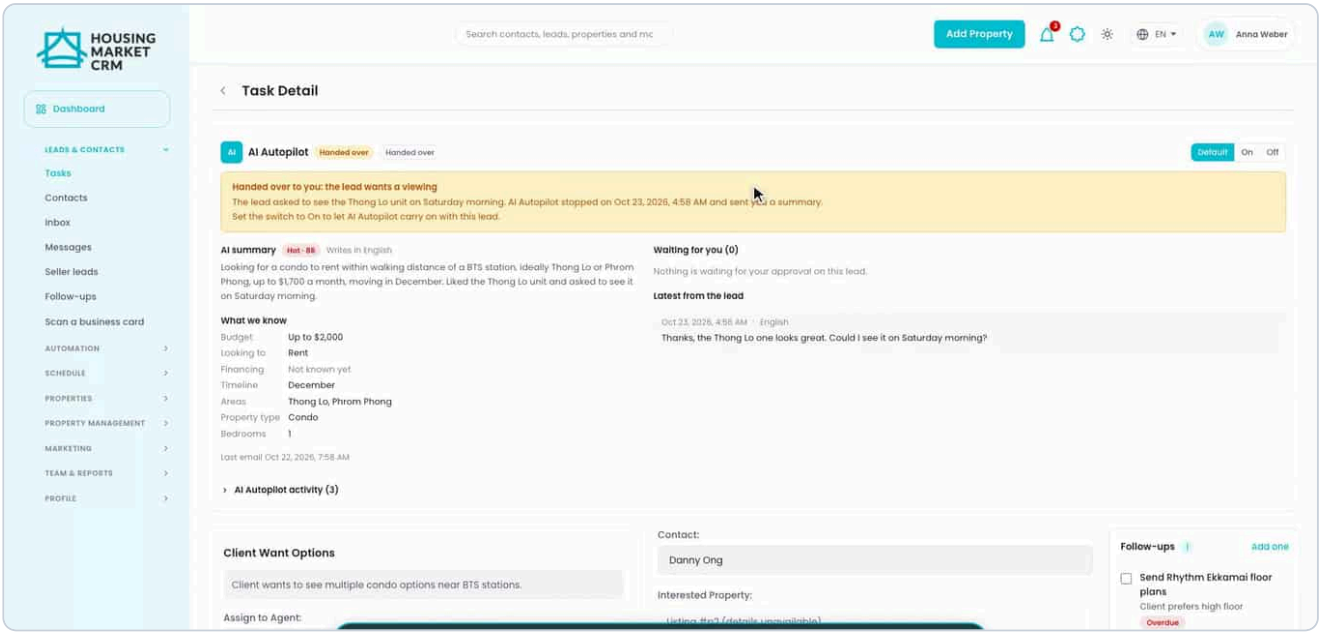
الشكل 51.2 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

3 يتوقّف فوراً ويرسل إليك ملخّصاً.



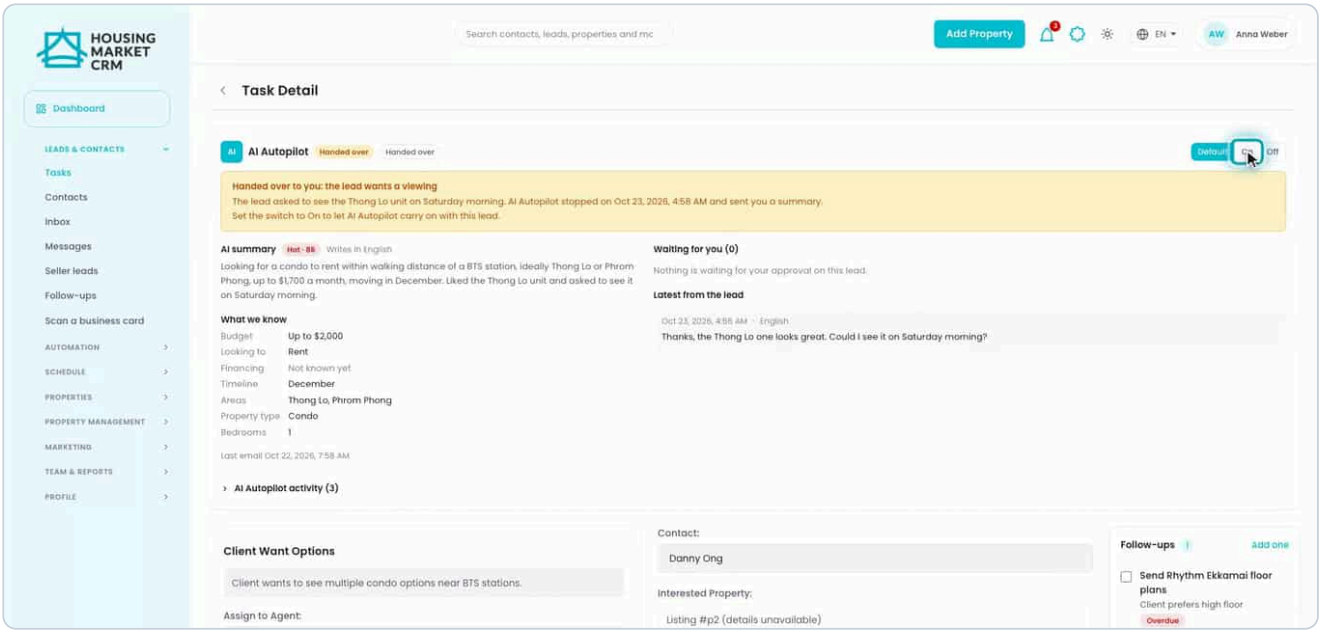
الشكل 51.3 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

4 معاينة، أو عرض، أو شكوى، أو ردّك أنت — كلٌّ منها يؤدّي إلى التسليم.



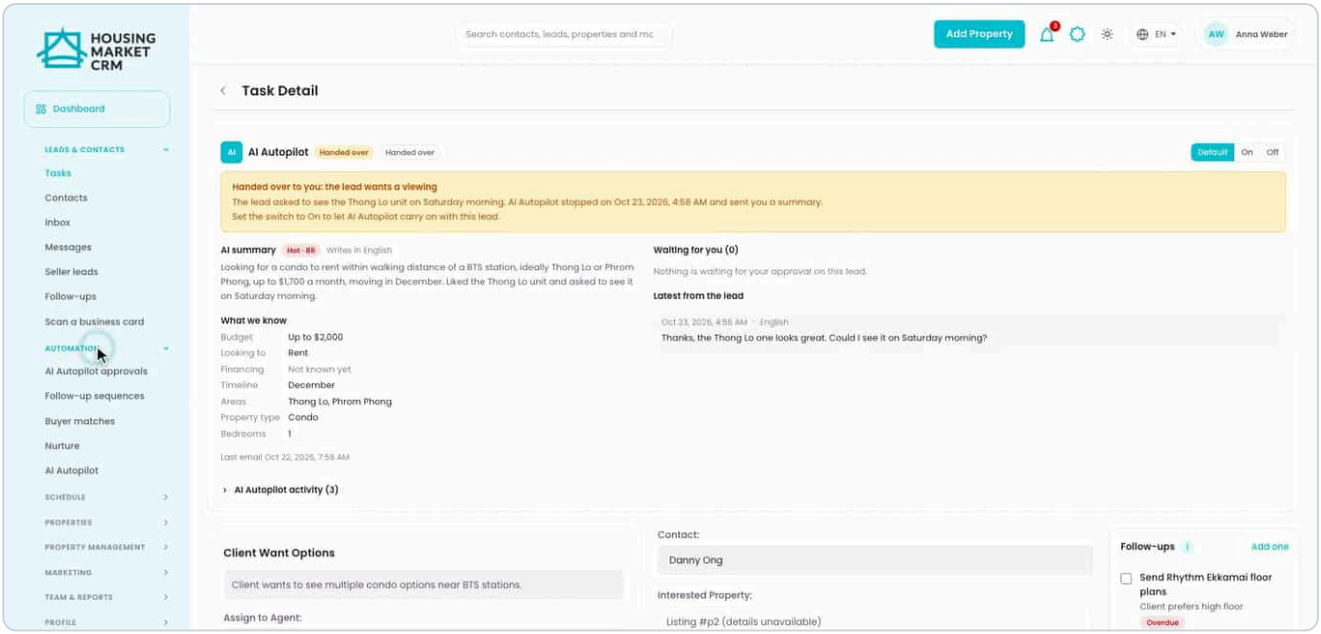
الشكل 51.4 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

5 اضبط المفتاح على «تشغيل» ليواصل العمل.



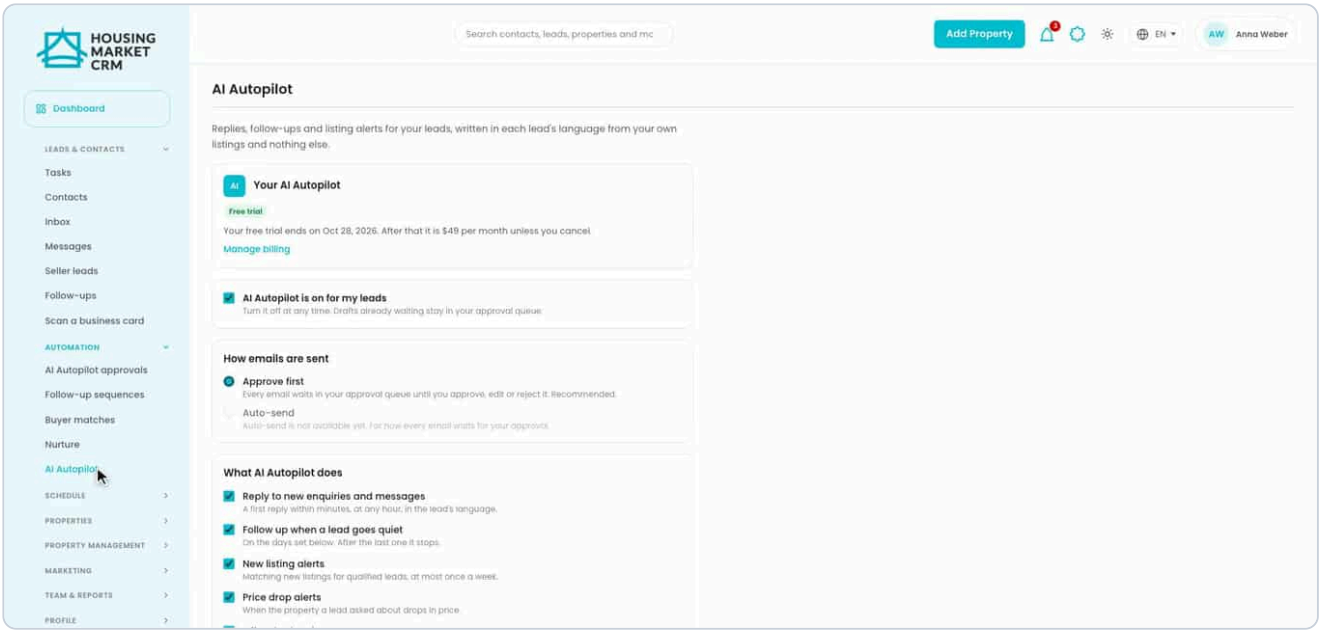
الشكل 51.5 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

6 افتح «التشغيل الآلي» من القائمة اليسرى.



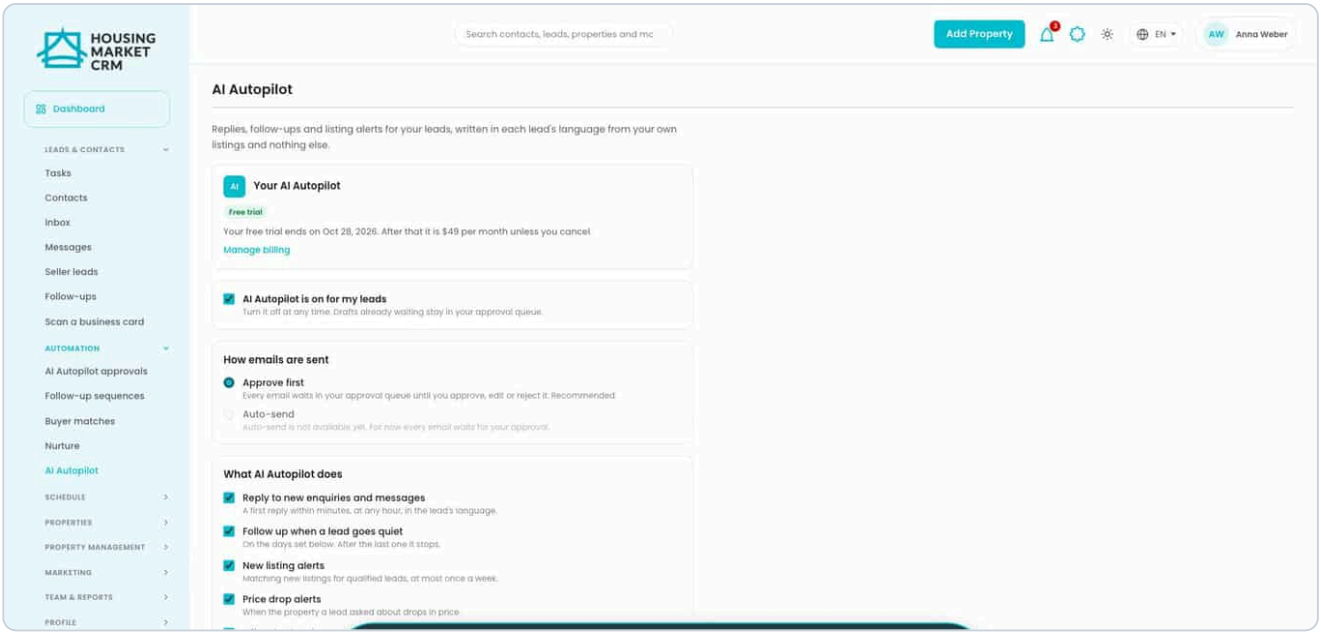
الشكل 51.6 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

7 افتح AI Autopilot من القائمة اليسرى.



الشكل 51.7 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

8 رسالة واحدة في الساعة 08:00 في أيام العمل: عملاء واعدون، مكالمات، موافقات.



الشكل 51.8 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

الجزء 6

Housing Market Social (إضافة)

52 مشاركة إعلان عقار على وسائل التواصل الاجتماعي

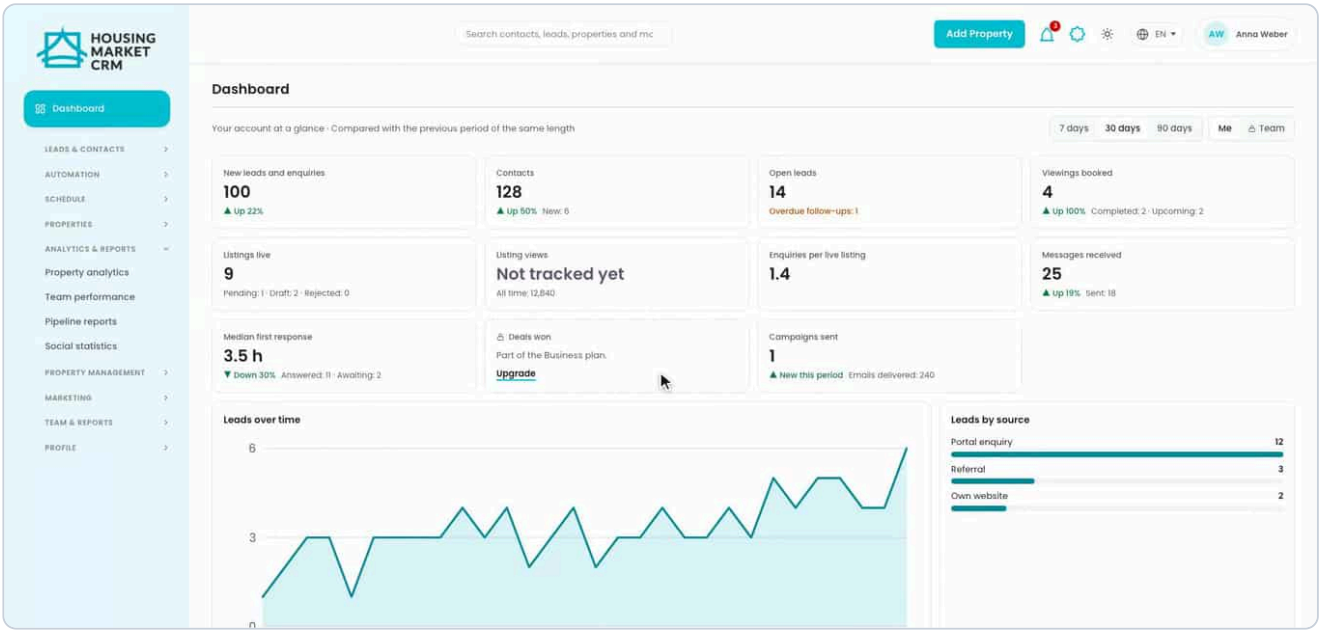
52 الفصل 52

مشاركة إعلان عقار على وسائل التواصل الاجتماعي

إضافة Housing Market Social | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

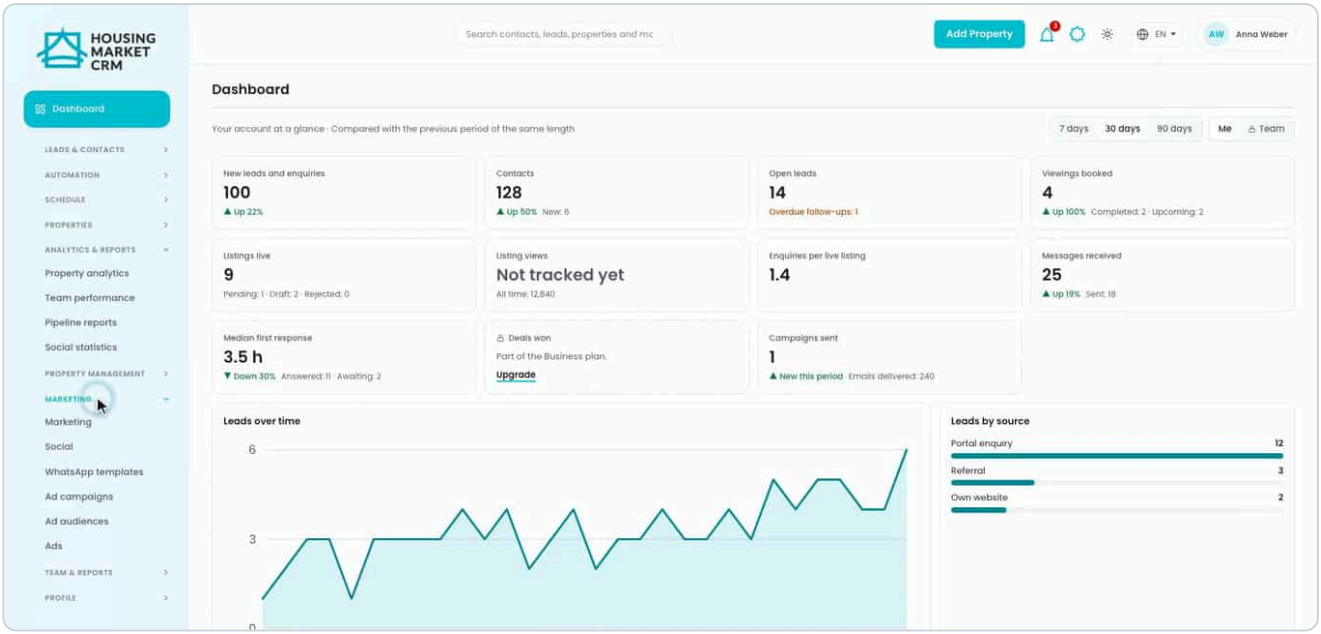
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



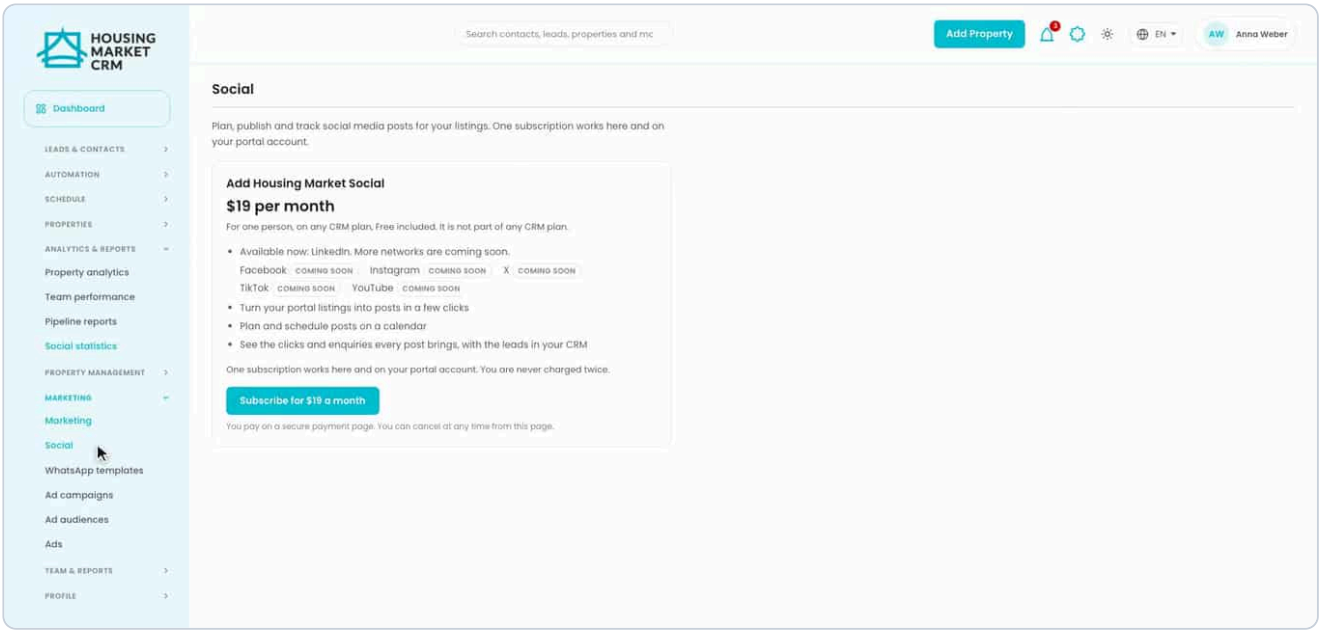
الشكل 52.1 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

2 افتح «التسويق» في القائمة الجانبية.



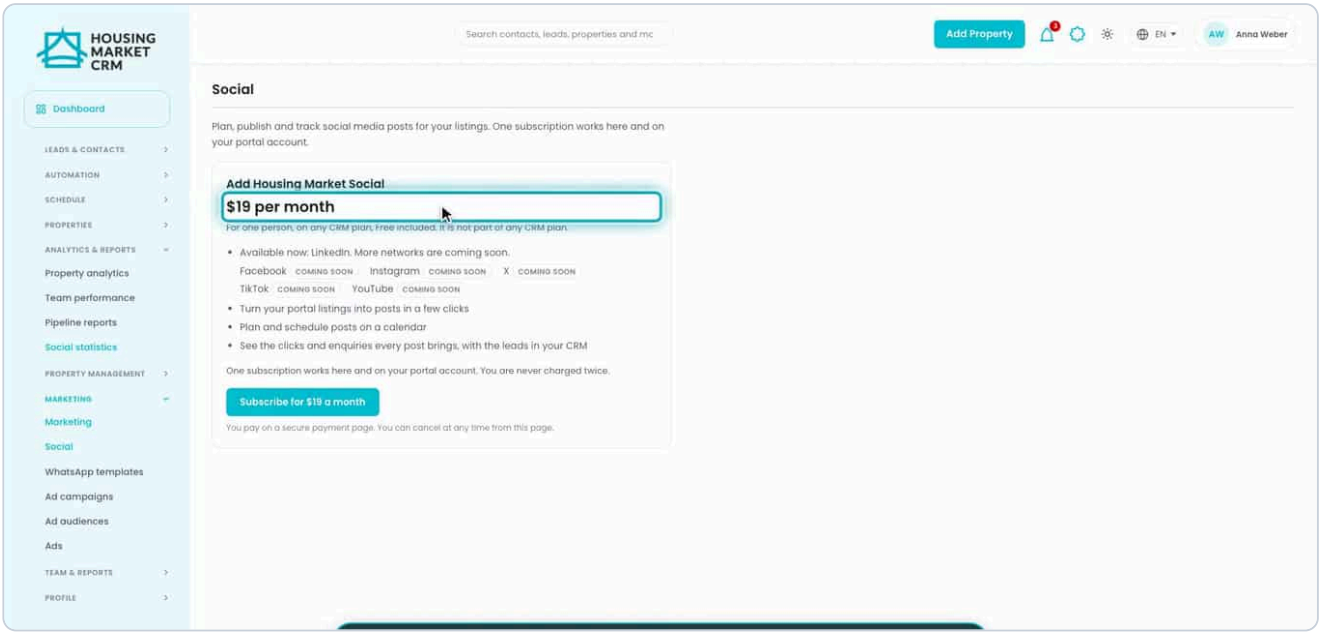
الشكل 52.2 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

3 انقر «Social».



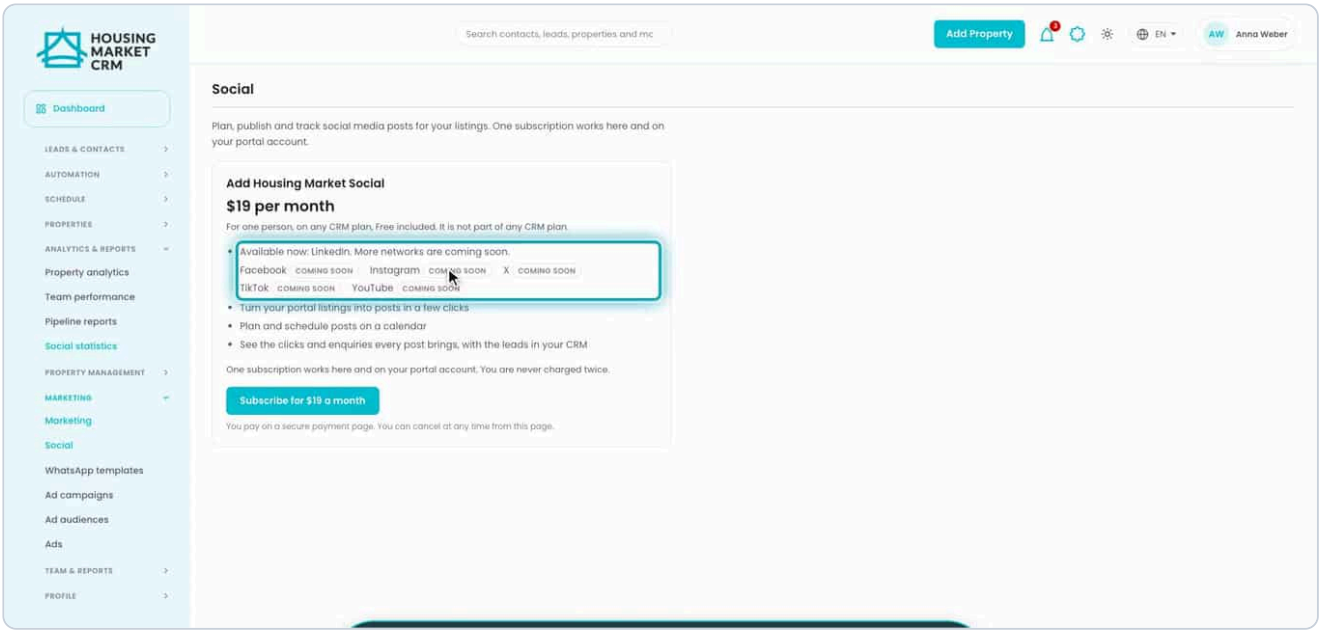
الشكل 52.3 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

4 Housing Market Social إضافة: 19 USD شهريًا، على أي خطة CRM.



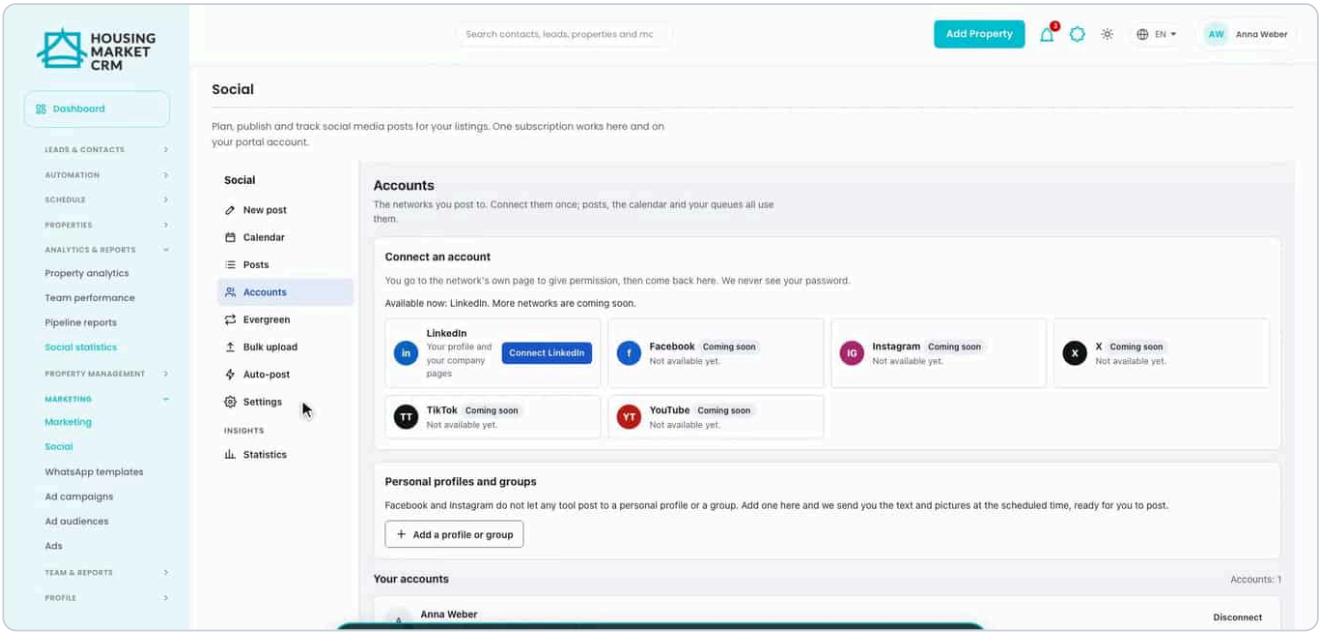
الشكل 52.4 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

5 LinkedIn تعمل اليوم. أما الشبكات الأخرى فهي قريبًا.



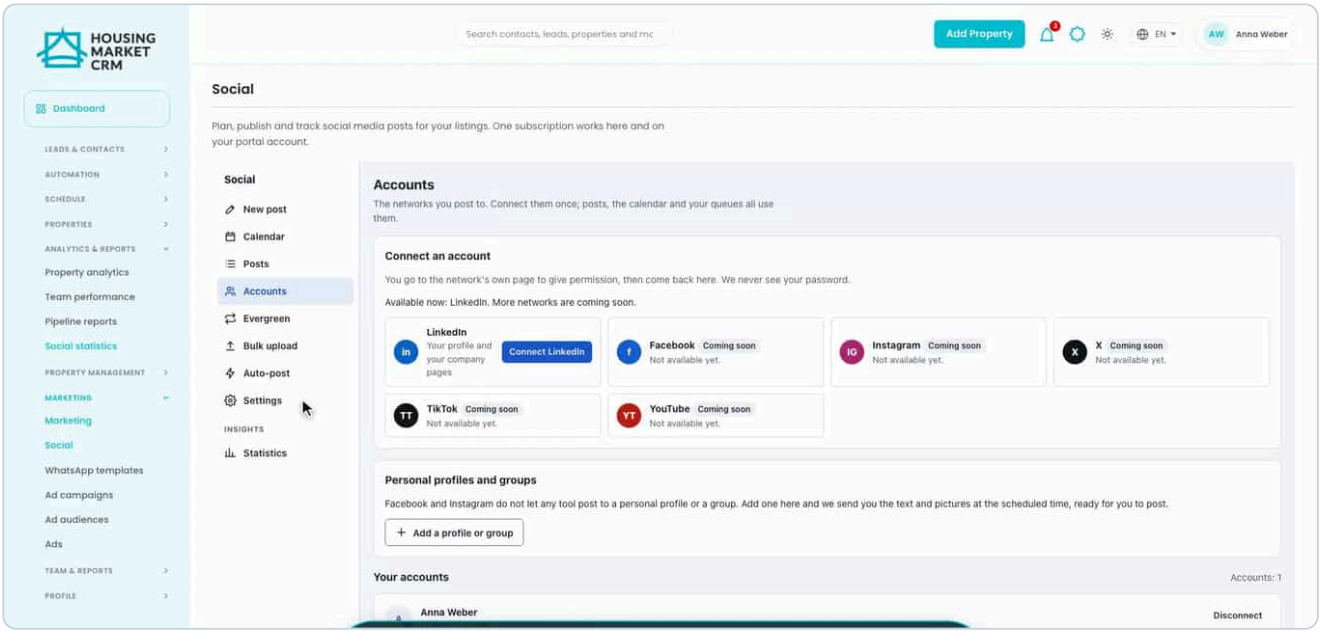
الشكل 52.5 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

6 انقر «اشترك» وادفع في صفحة دفع آمنة. ألغِ في أي وقت.



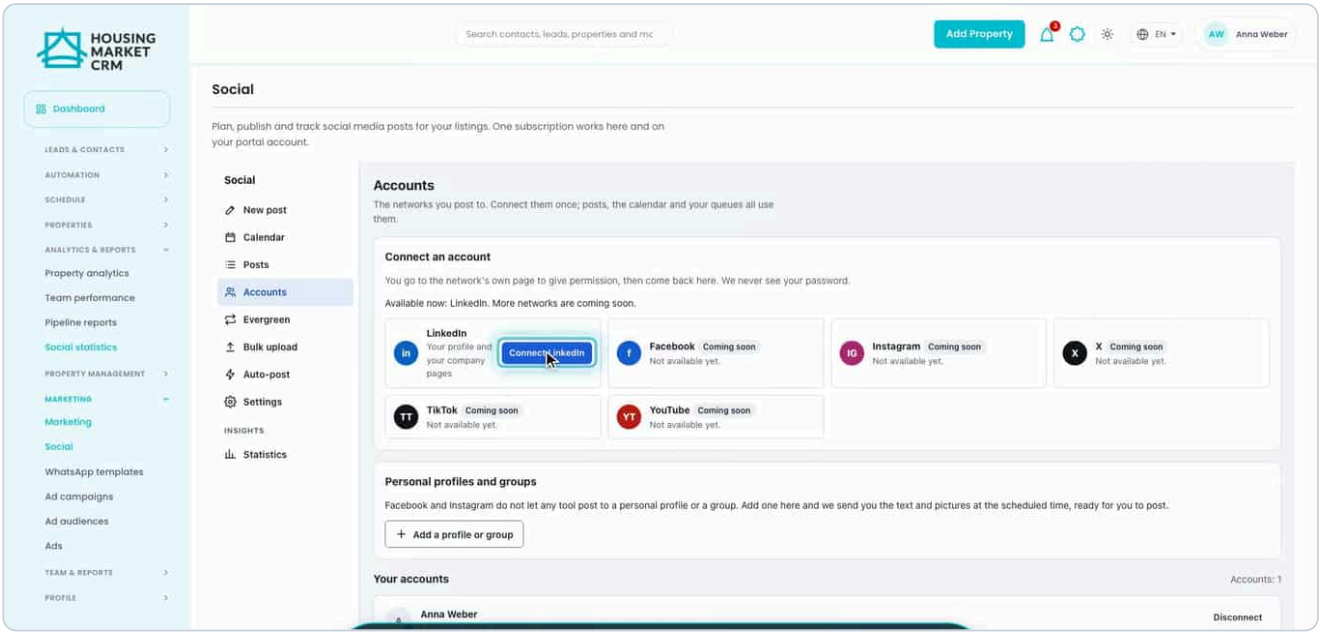
الشكل 52.6 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

7 بعد الاشتراك، يُفتح Social هنا. ابدأ من «الحسابات».



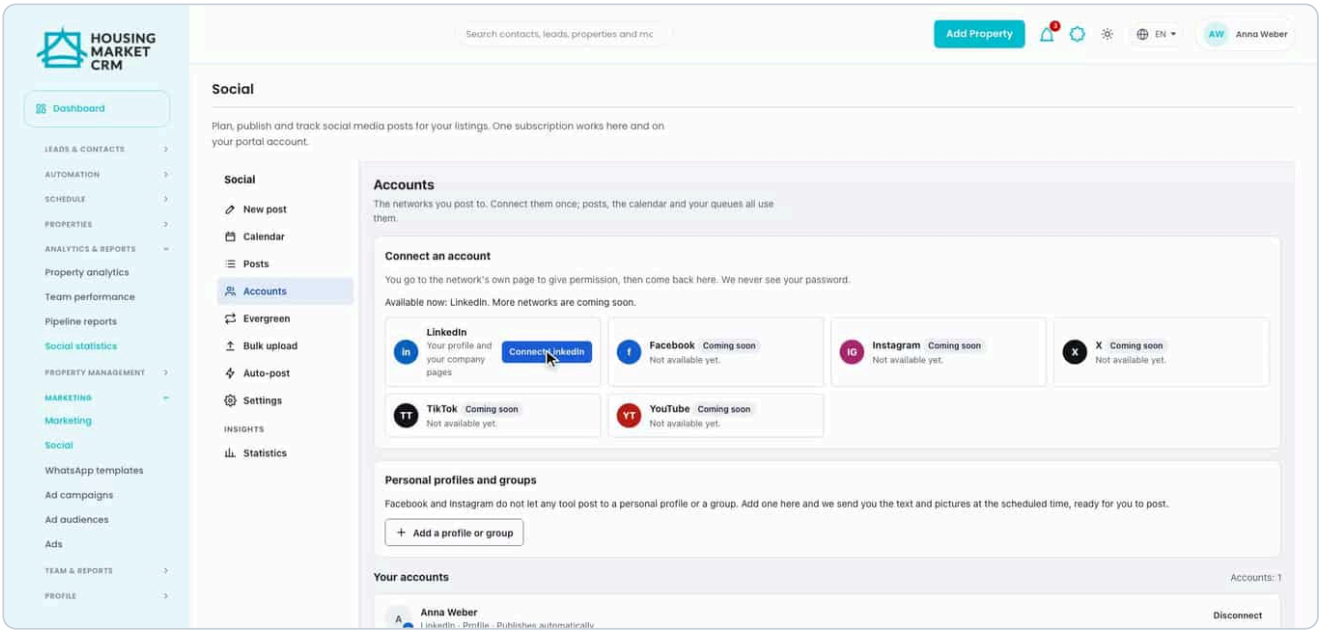
الشكل 52.7 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

8 انقر «ربط LinkedIn» وامنح الإذن على صفحة LinkedIn نفسها.



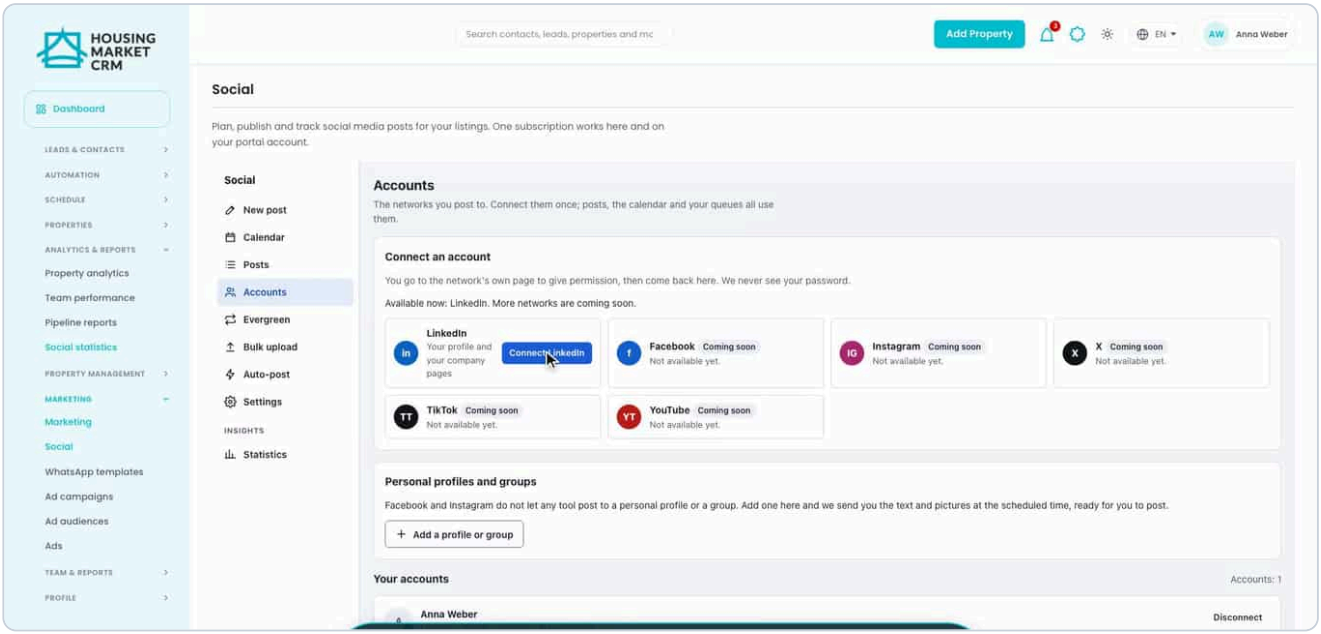
الشكل 52.8 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

9 لا ترى Housing Market كلمة مرورك أبدًا.



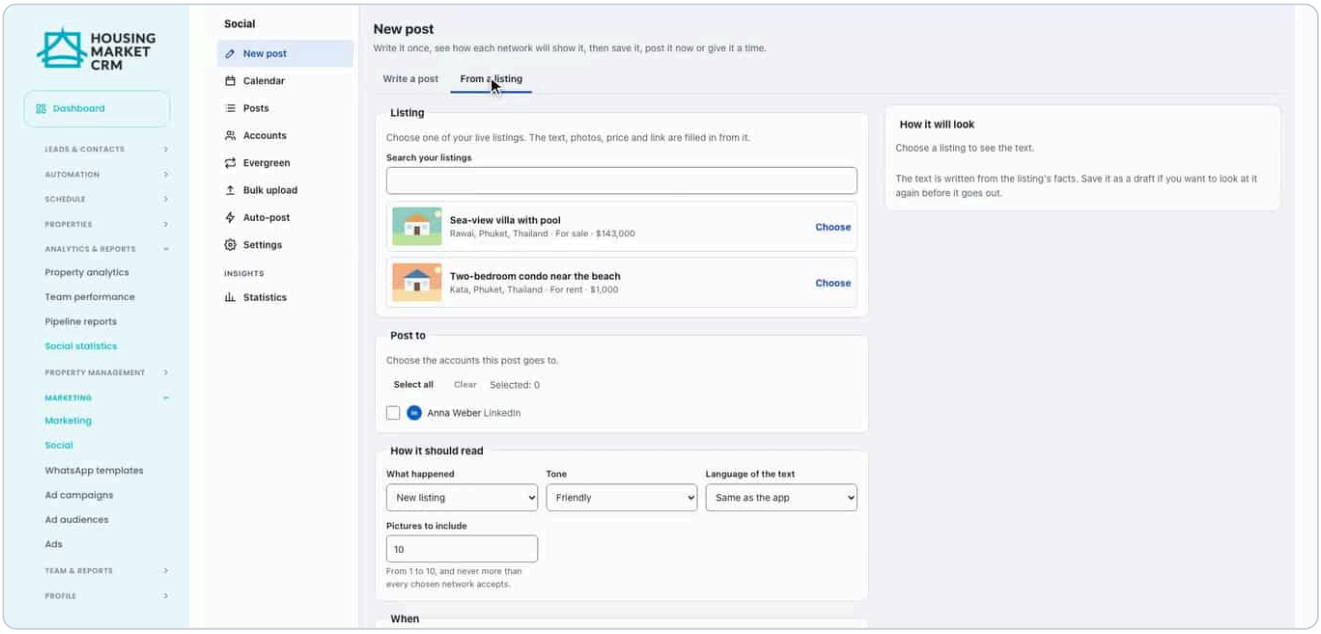
الشكل 52.9 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

10 يظهر حسابك المرتبط ضمن «حساباتك».



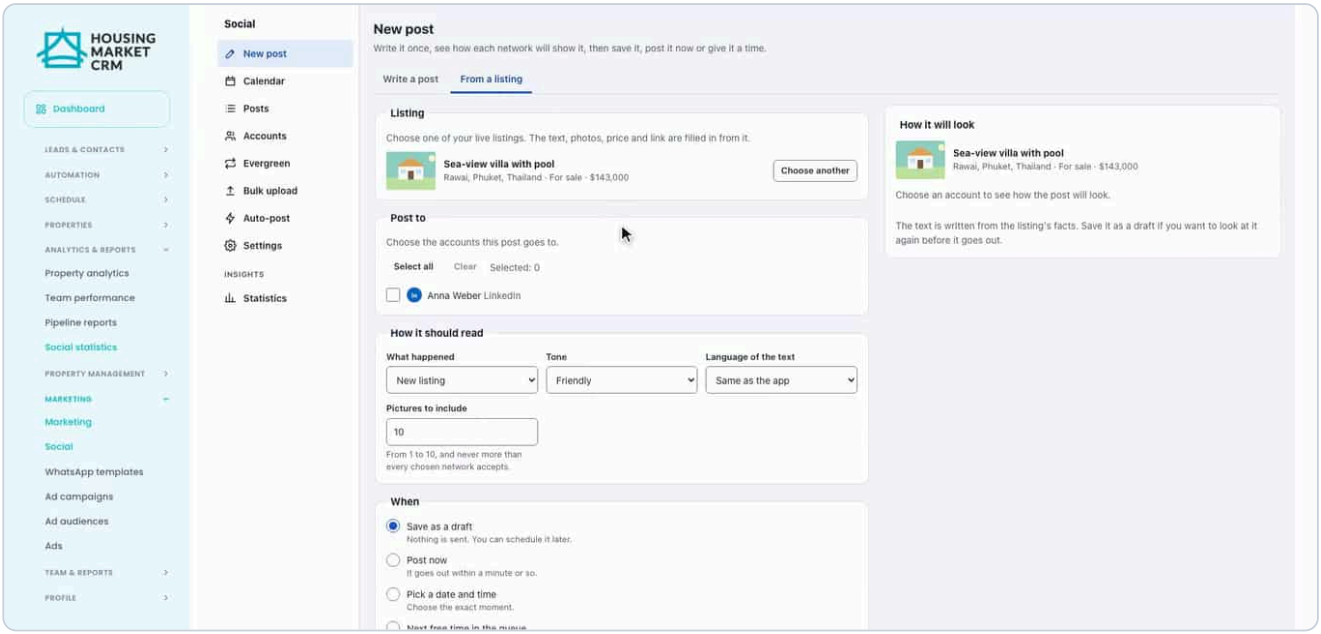
الشكل 52.10 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

11 انقر «منشور جديد» ثم «من عقار».



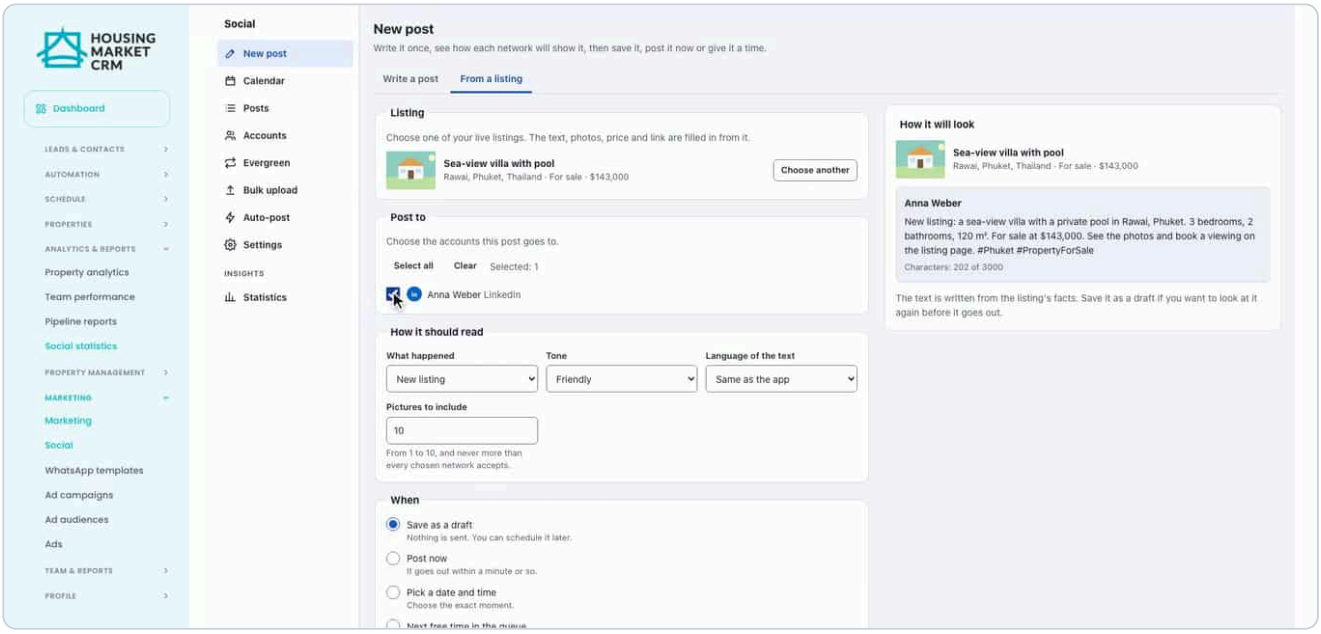
الشكل 52.11 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

12 اختر أحد عقاراتك المنشورة.



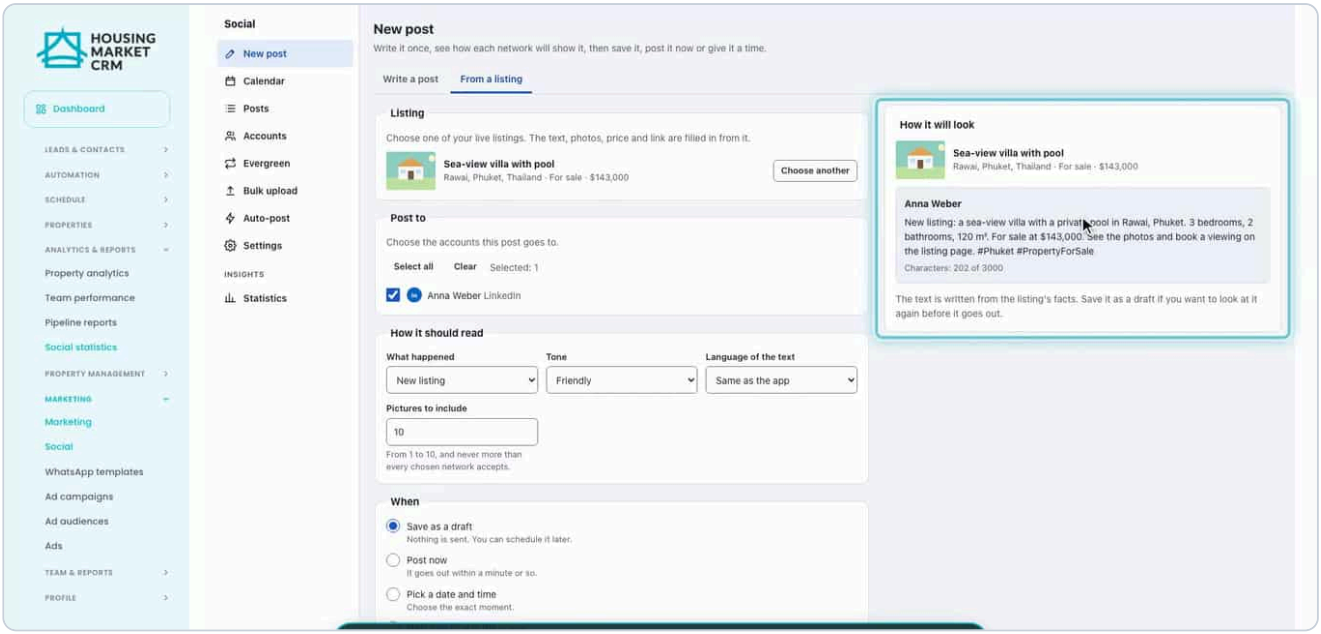
الشكل 52.12 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

13 حدّد حساب LinkedIn الخاص بك.



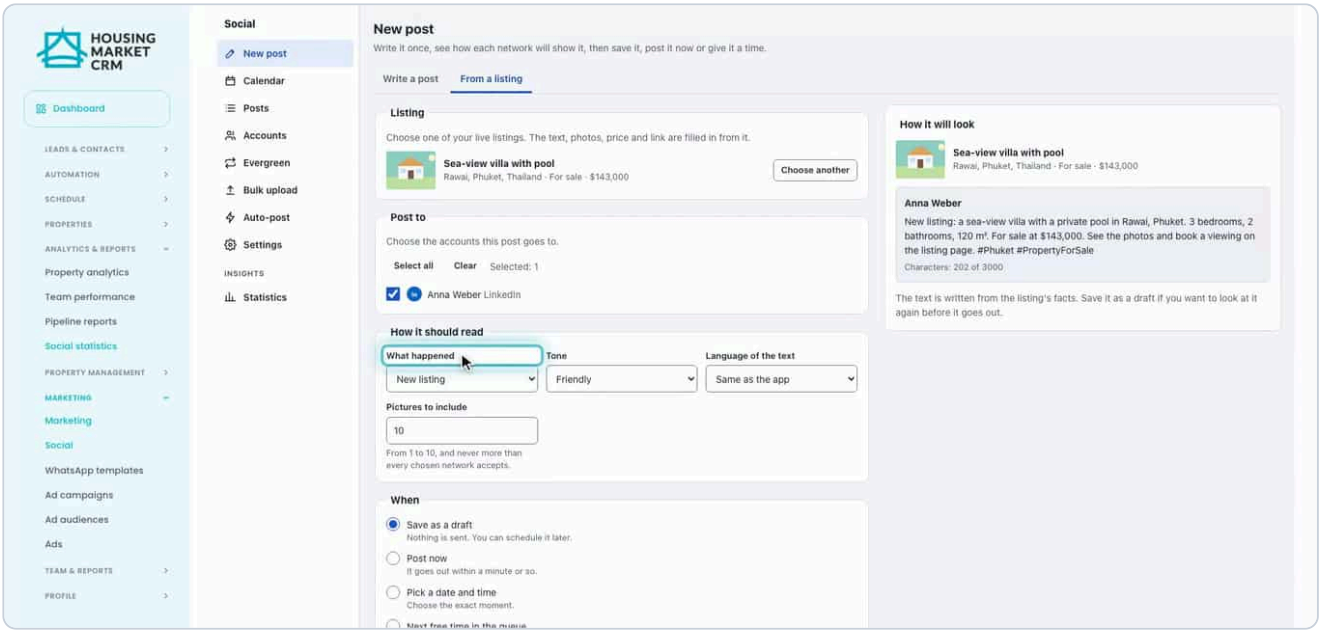
الشكل 52.13 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

14 يُملأ النص والصور والسعر والرابط من العقار. اقرأ المعاينة.



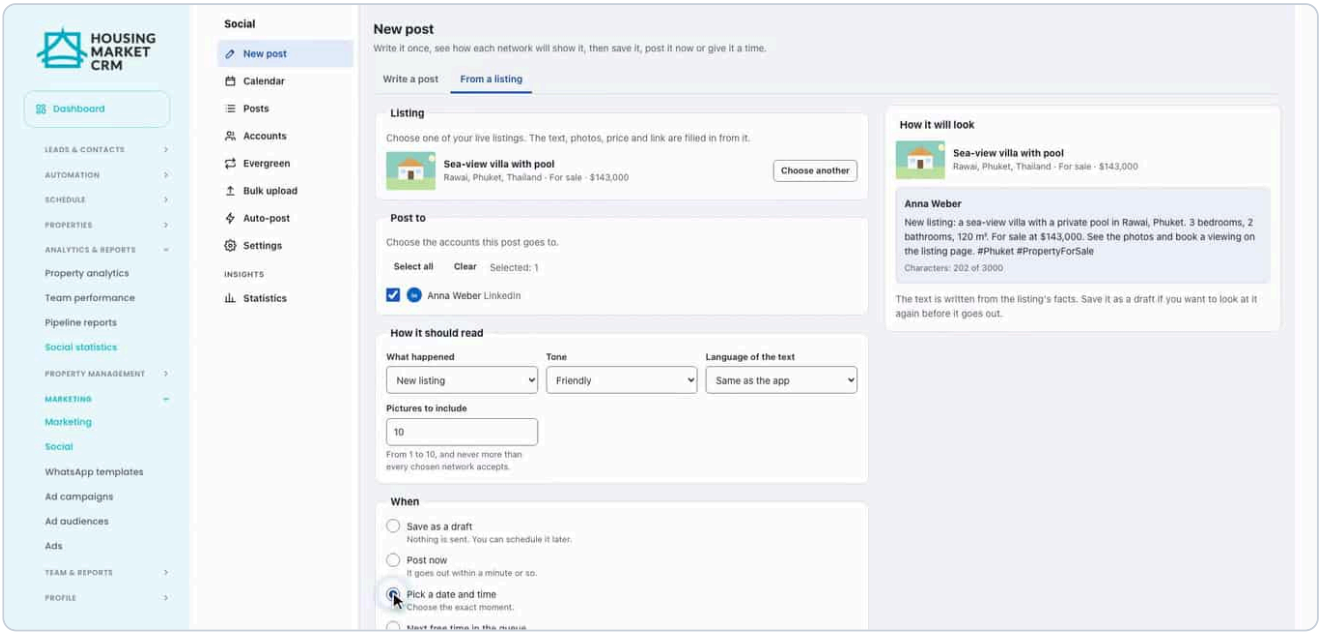
الشكل 52.14 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

15 اختر ما حدث والنبرة، إن أردت.



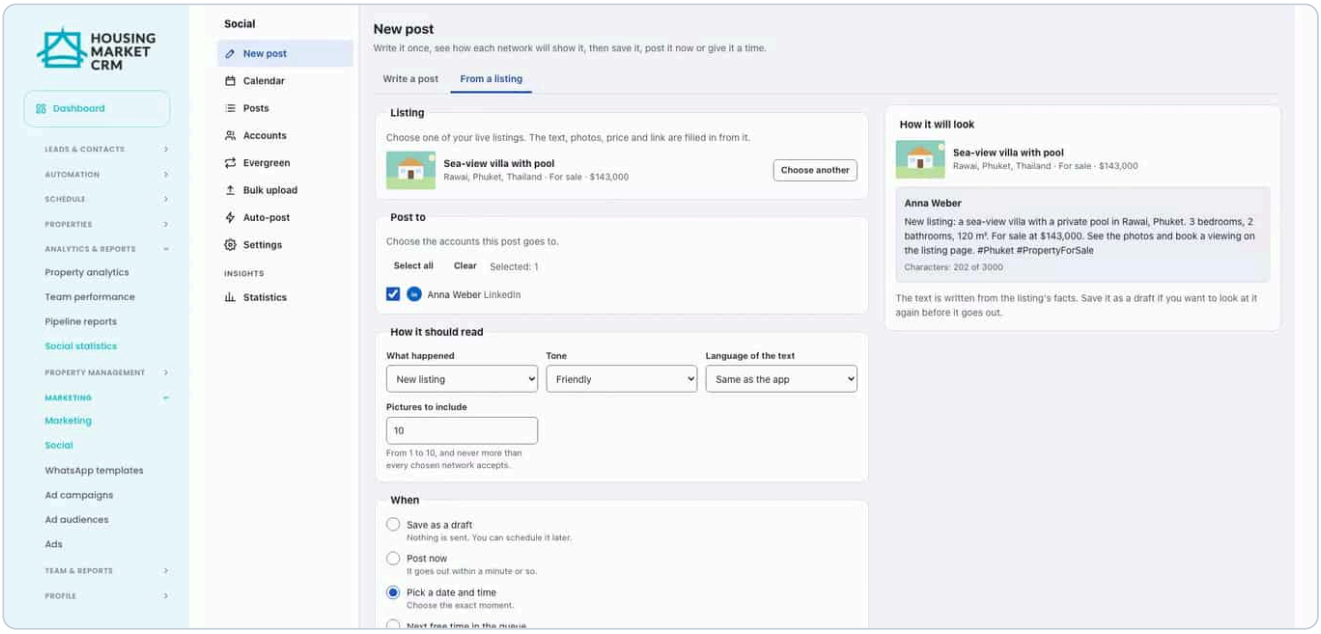
الشكل 52.15 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

16 ضمن «الموعد»، اختر التاريخ والوقت.



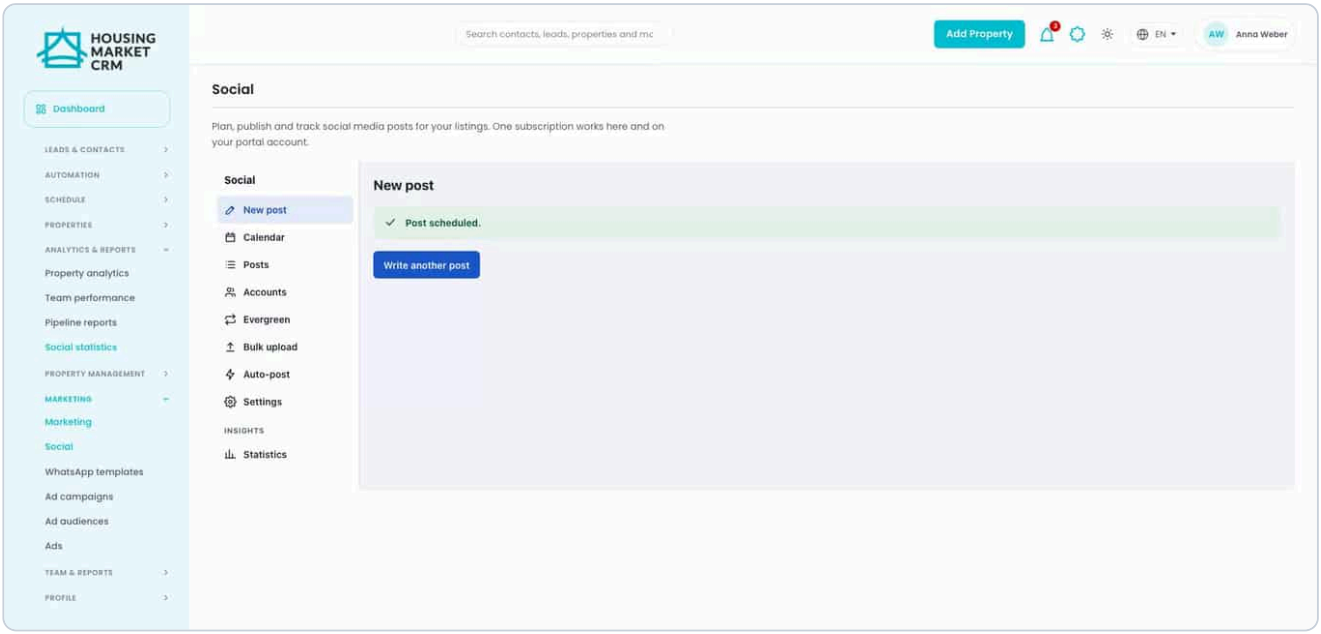
الشكل 52.16 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

17 هنا: بعد يومين، الساعة 6 مساءً.



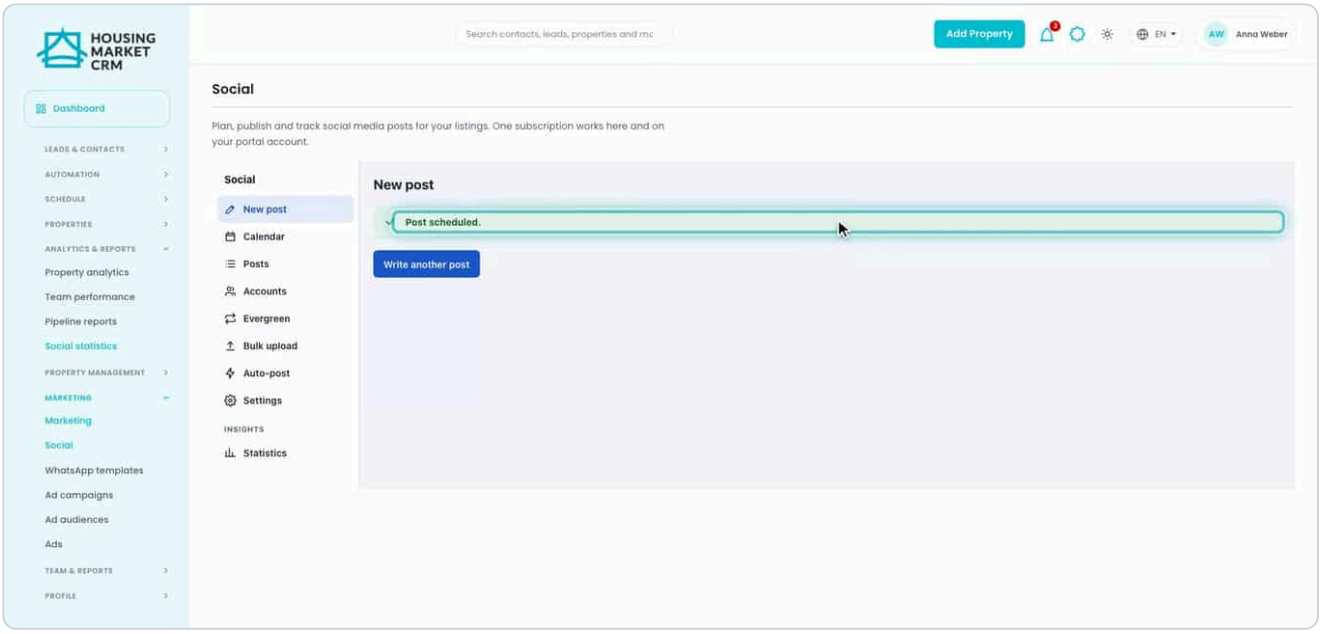
الشكل 52.17 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

18 انقر «جدولة المنشور».



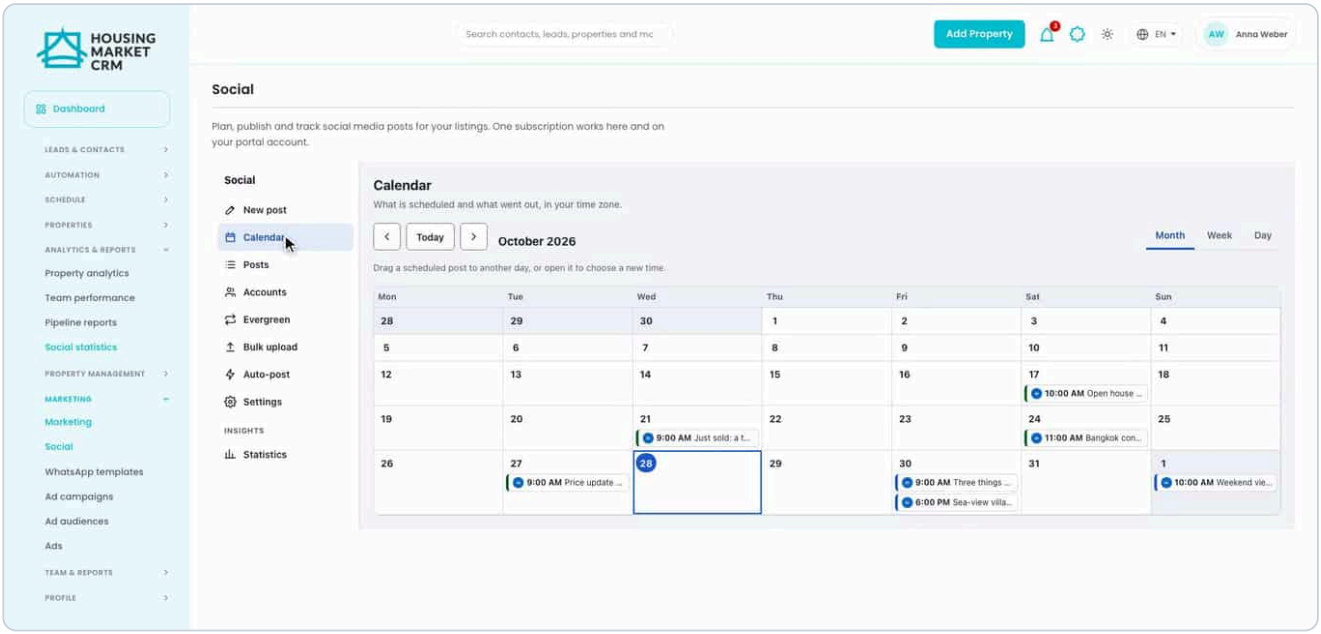
الشكل 52.18 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

19 تمت جدولة المنشور.



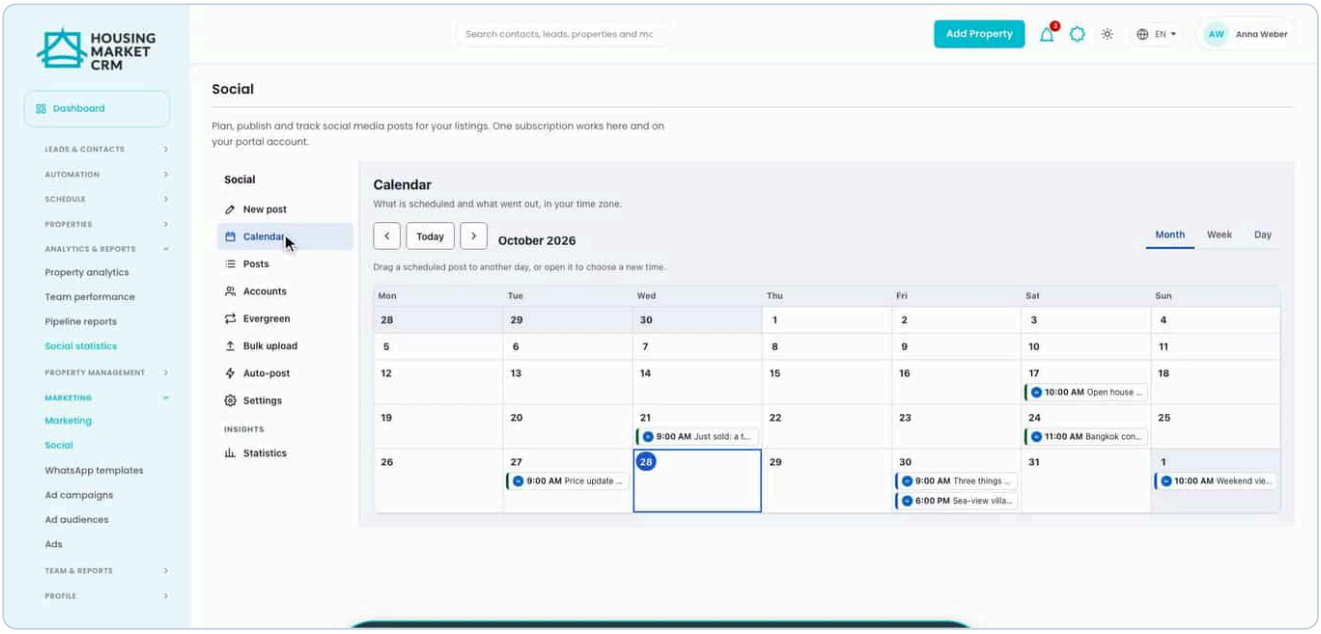
الشكل 52.19 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

20 افتح «التقويم».



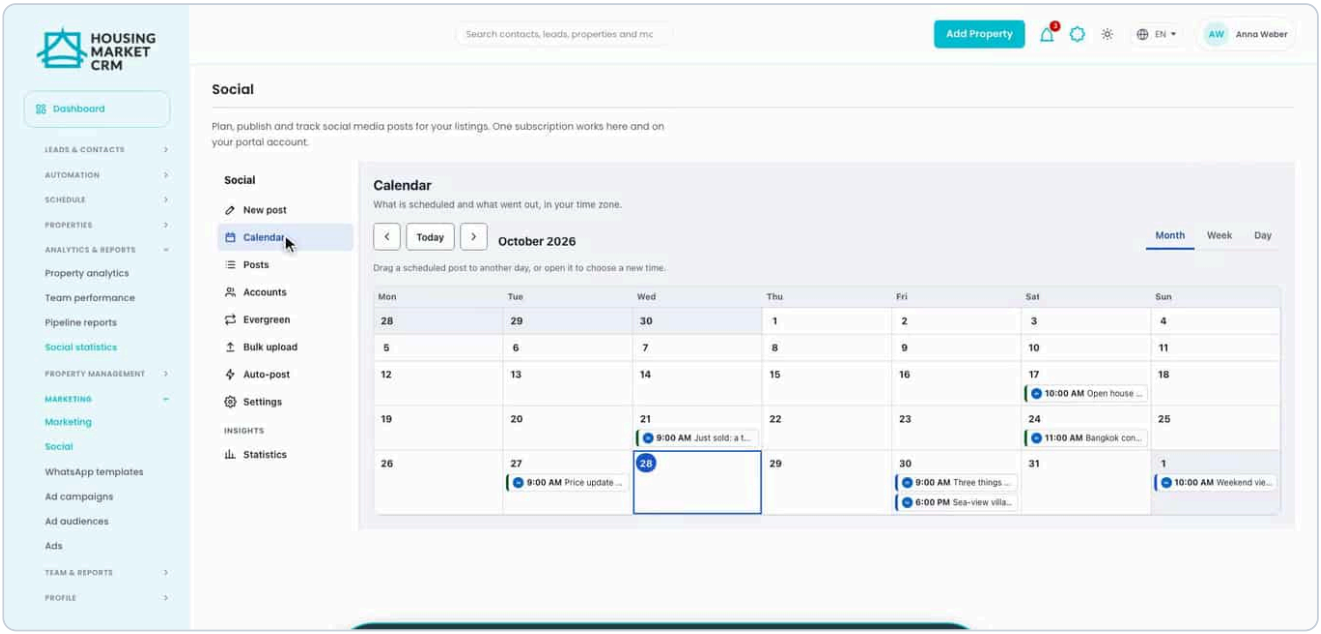
الشكل 52.20 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

21 شاهد ما هو مجدول وما تم نشره، بحسب منطقتك الزمنية.



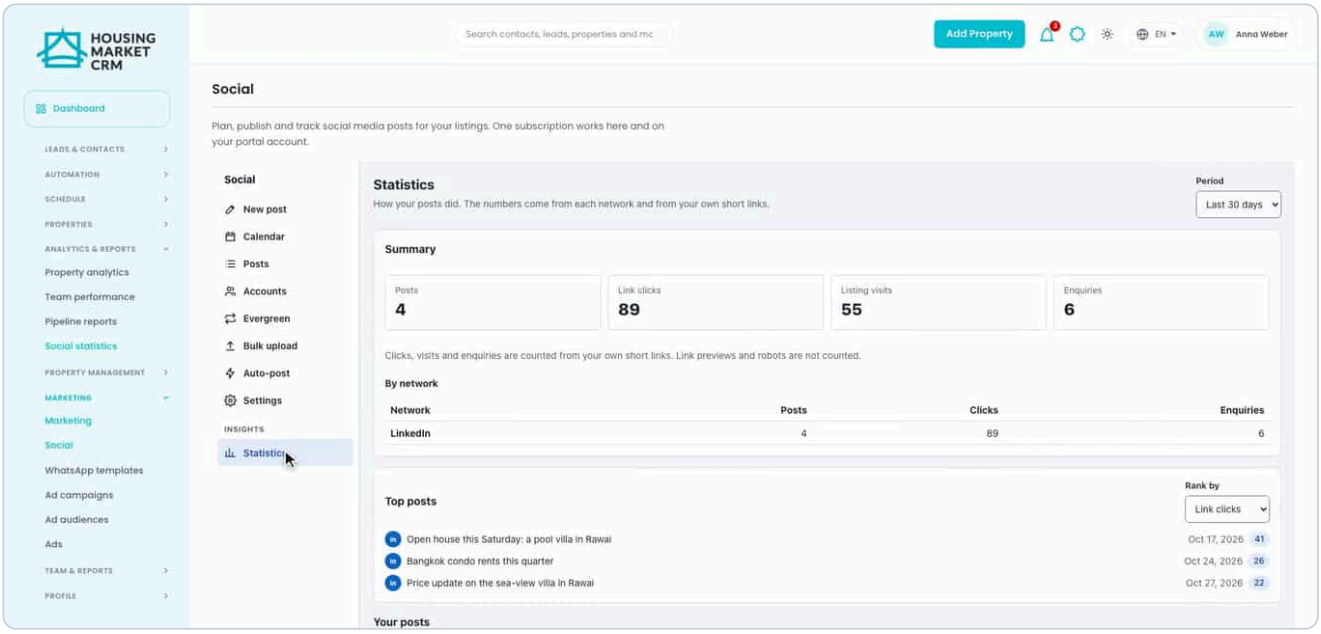
الشكل 52.21 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

22 اسحب منشورًا مجدولًا إلى يوم آخر، أو افتحه لتغيير وقته.



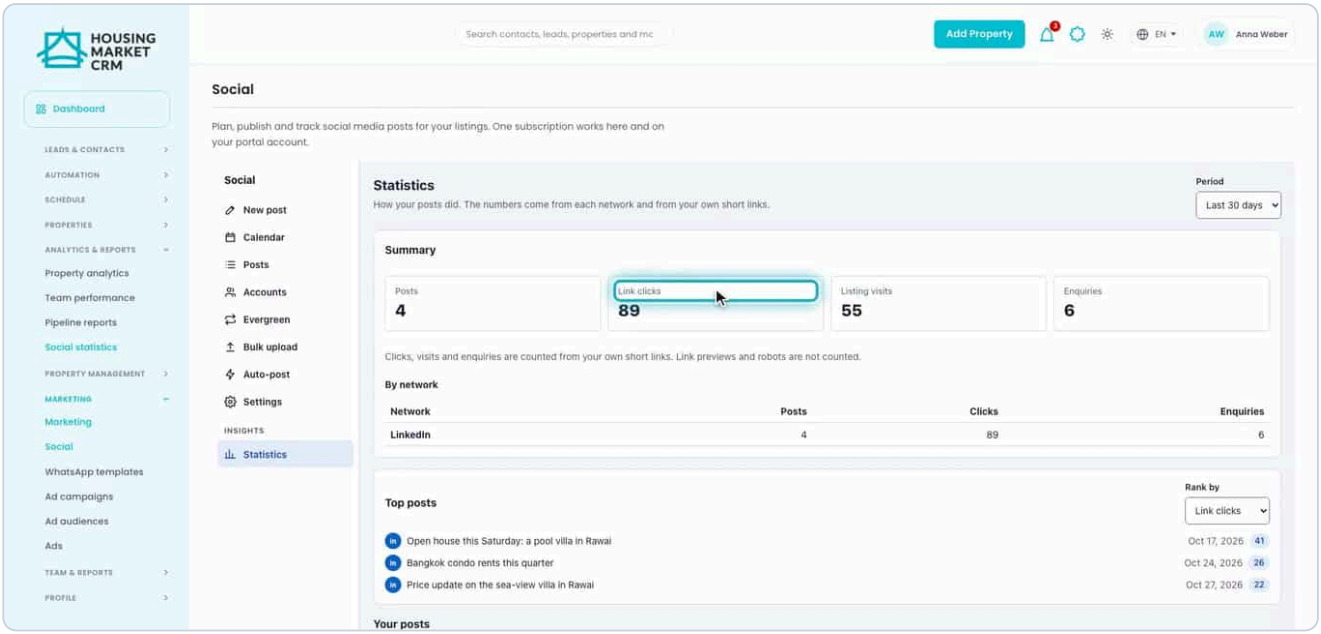
الشكل 52.22 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

23 افتح «الإحصاءات».



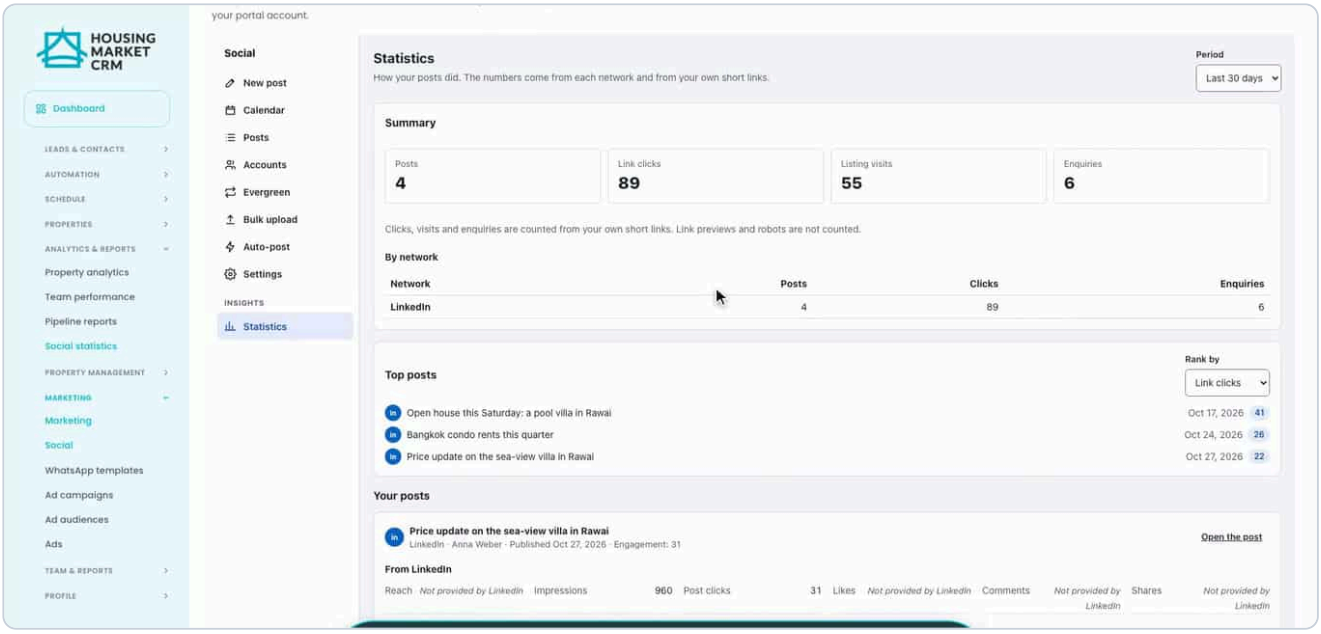
الشكل 52.23 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

24 شاهد نقرات روابط منشوراتك وزيارات العقارات والاستفسارات.



الشكل 52.24 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

25 يُظهر «أفضل المنشورات» أي منشور جلب أكبر عدد من الناس.



الشكل 52.25 · سجلت الشاشة في 28 أكتوبر 2026

الجزء 7

الصفقات والمستندات والتقارير

53 تتبع العمولات

54 تقارير مسار الصفقات

55 مستندات العملاء

56 سجل الامتثال

57 تذكيرات عقود الإيجار

58 بوابة العميل

59 ملفك التعريفي والتقييمات

الفصل 53 **53**

تتبع العمولات

Business | موجه إلى مديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. تسجيل الصفقة وقيمتها وعمولتها جزء من Pro؛ أما تقسيم العمولة بين الأشخاص والتوقعات وكشف العمولات فجزء من Business.

تسجّل كل صفقة العقار، وقيمته، والعمولة المستحقة — نسبة من القيمة أو رسومًا ثابتة — وكيفية تقسيم تلك العمولة بين من عملوا عليها. ويجب أن يساوي مجموع التقسيم العمولة كاملة وإلا رُفض، ولا يمكن أن يُذكر فيه إلا وكلاء تستطيع رؤيتهم أصلًا في مكتبك؛ وأي شخص غيرهم يُسجَّل طرفًا خارجيًا.

تمر الصفقة بـ«قيد الانتظار» ثم «مكسوبة» ثم «صدرت فاتورتها» ثم «مدفوعة»، أو تُحدَّد على أنها «خاسرة»، فيستطيع المكتب أن يجيب عمّا يستحقه كل شخص ومتى. ولا شيء يخرج من «مدفوعة»، ويمكن إعادة الصفقة الخاسرة إلى «قيد الانتظار» إن عادت إلى الحياة.

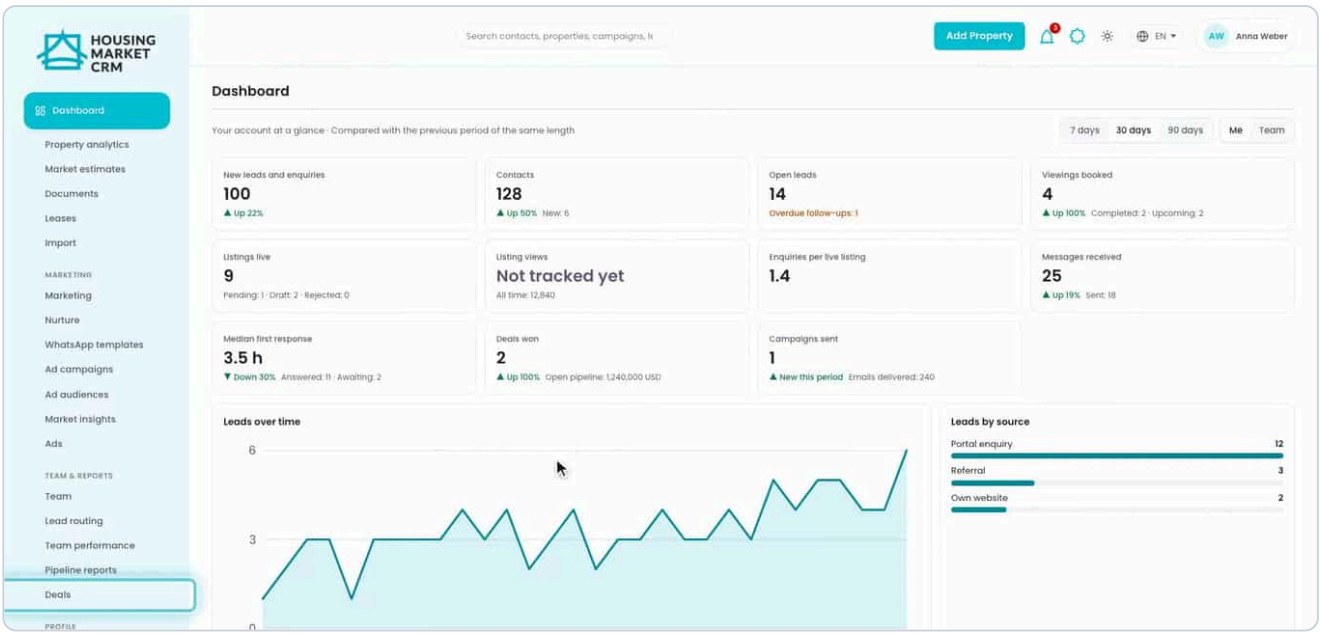
تُبنى توقعات مسار المبيعات من الصفقات المفتوحة وتواريخ إبرامها المتوقعة. وتُحسب من جديد في كل مرة تفتحها، فتظهر فيها صفقة أُبرمت قبل دقيقة بالفعل بدل انتظار تحديث ليلي. وتُتوقَّع كل عملة على حدة ولا تُضاف أبدًا إلى غيرها.

تسجيل الصفقات ومتابعتها حتى الإبرام جزء من Pro وBusiness. أما تقسيم العمولة وتبويب «التوقعات» وتبويب «كشف الحساب» فجزء من Business. راجع «كيف أحوّل عميلًا محتملًا إلى صفقة؟» و«كيف أسجّل فاتورة صفقة، ومن يستحق ماذا؟».

من مركز المساعدة: **هل يمكنني تتبع العمولات وتوقع مسار المبيعات؟**

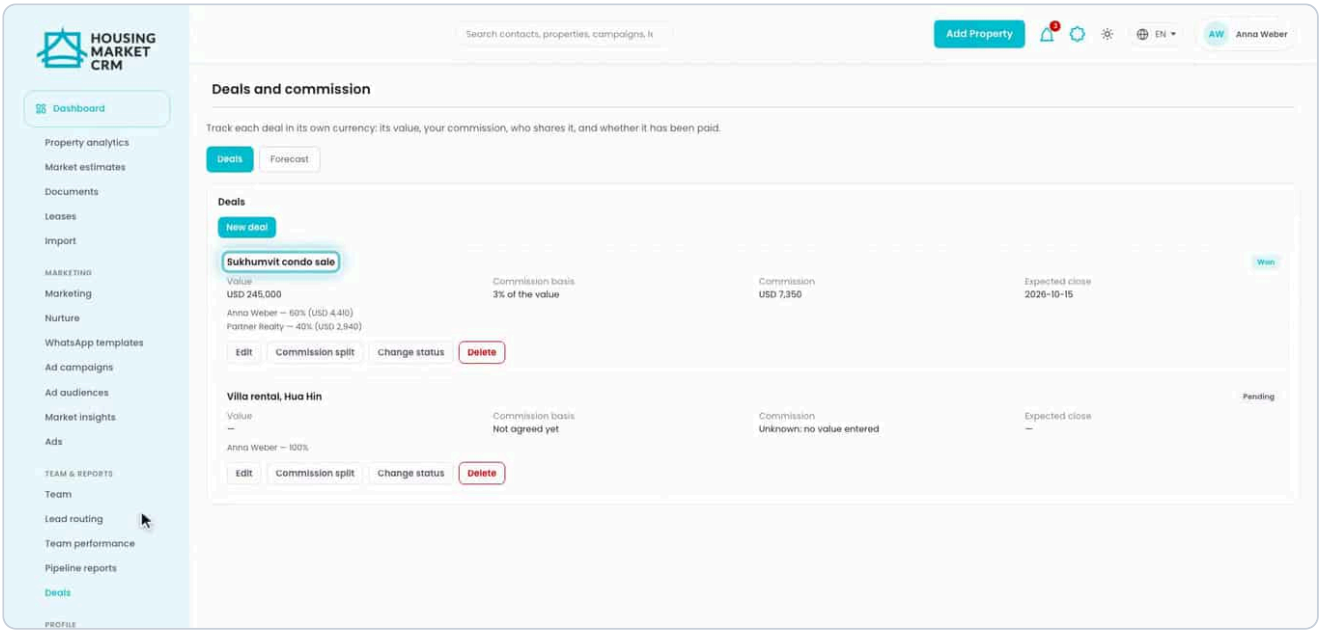
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



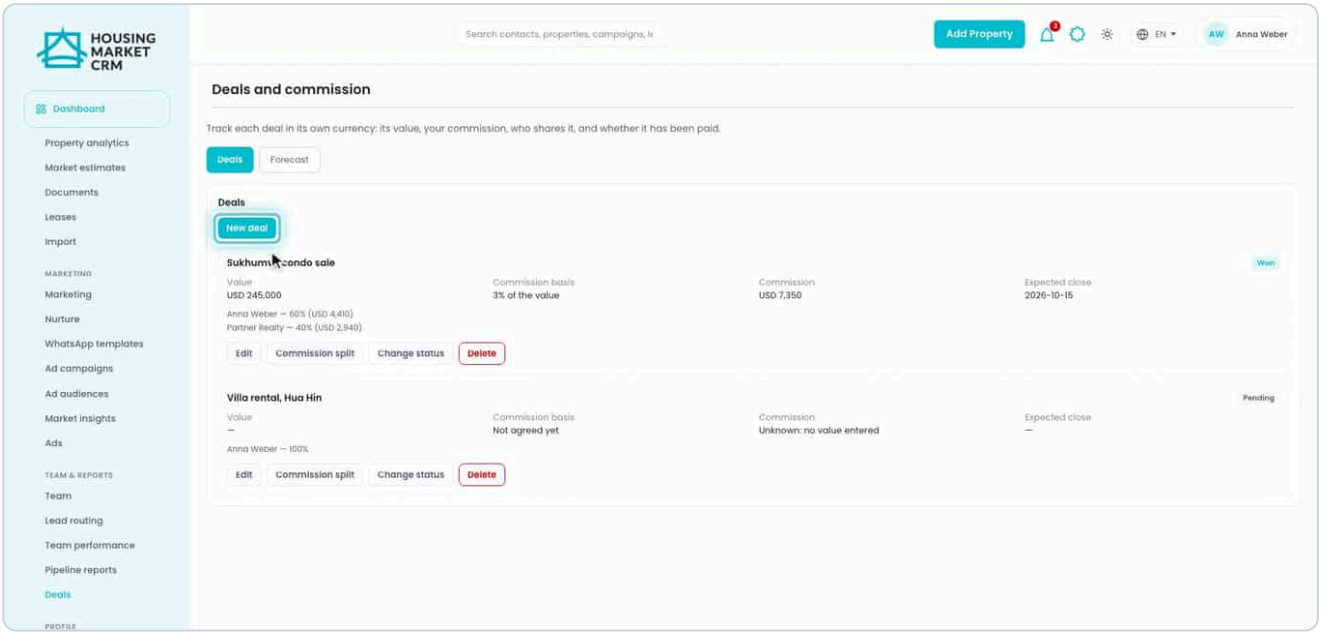
الشكل 53.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Deals في القائمة اليمنى.



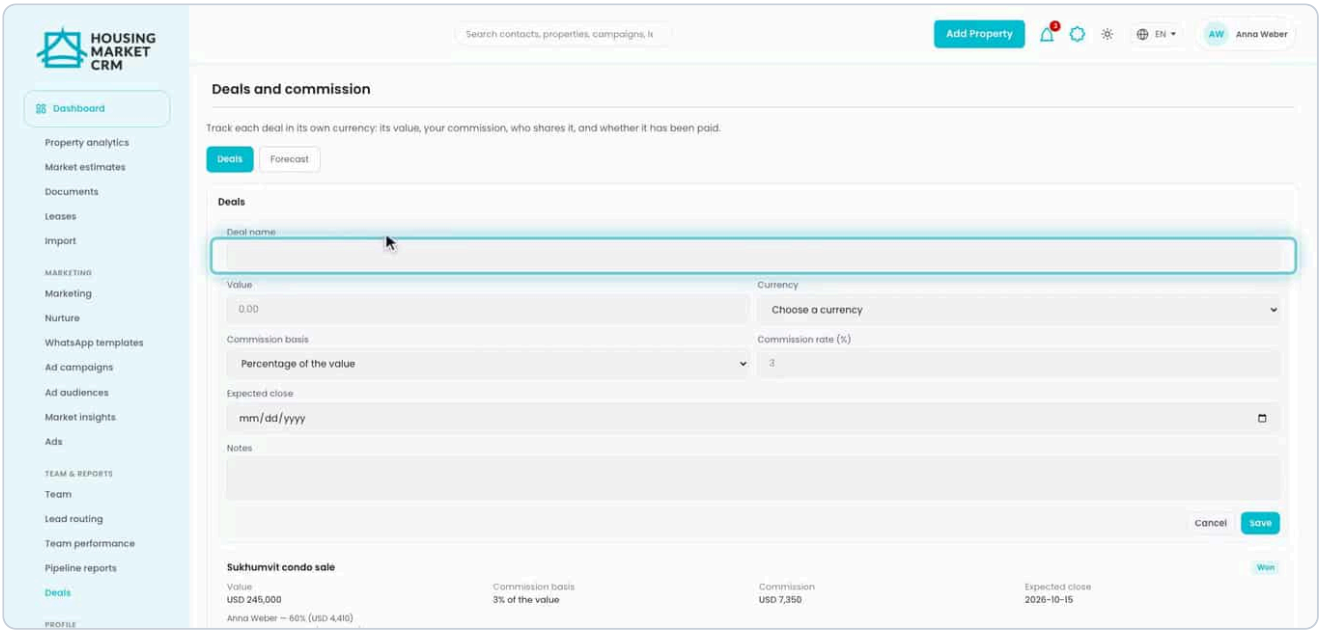
الشكل 53.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 كل صفقة تُظهر قيمتها وعمولتها وتقسيمها.



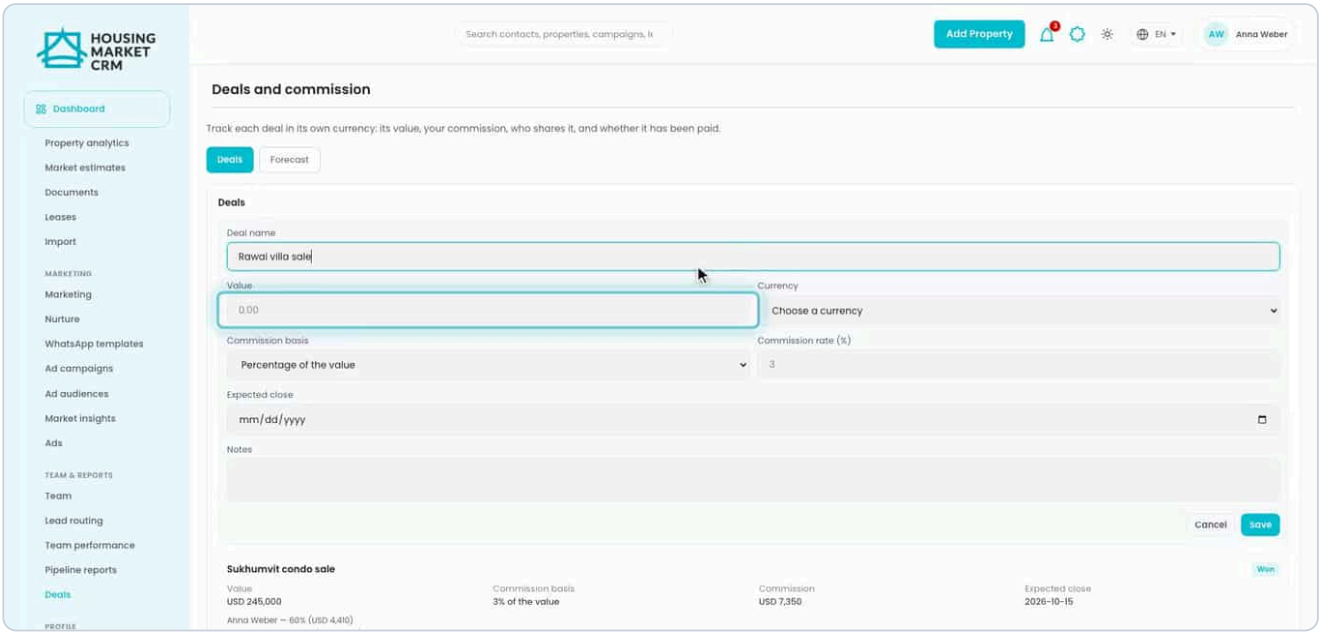
الشكل 53.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 انقر New deal.



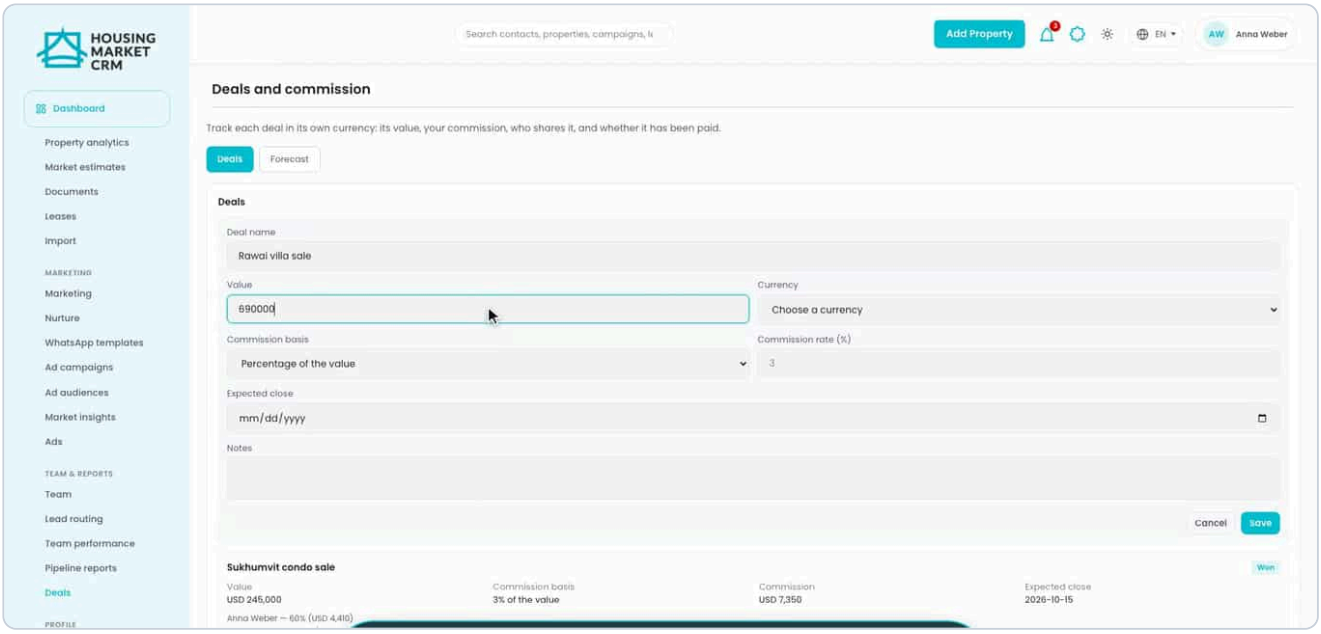
الشكل 53.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 أدخل اسمًا للصفقة.



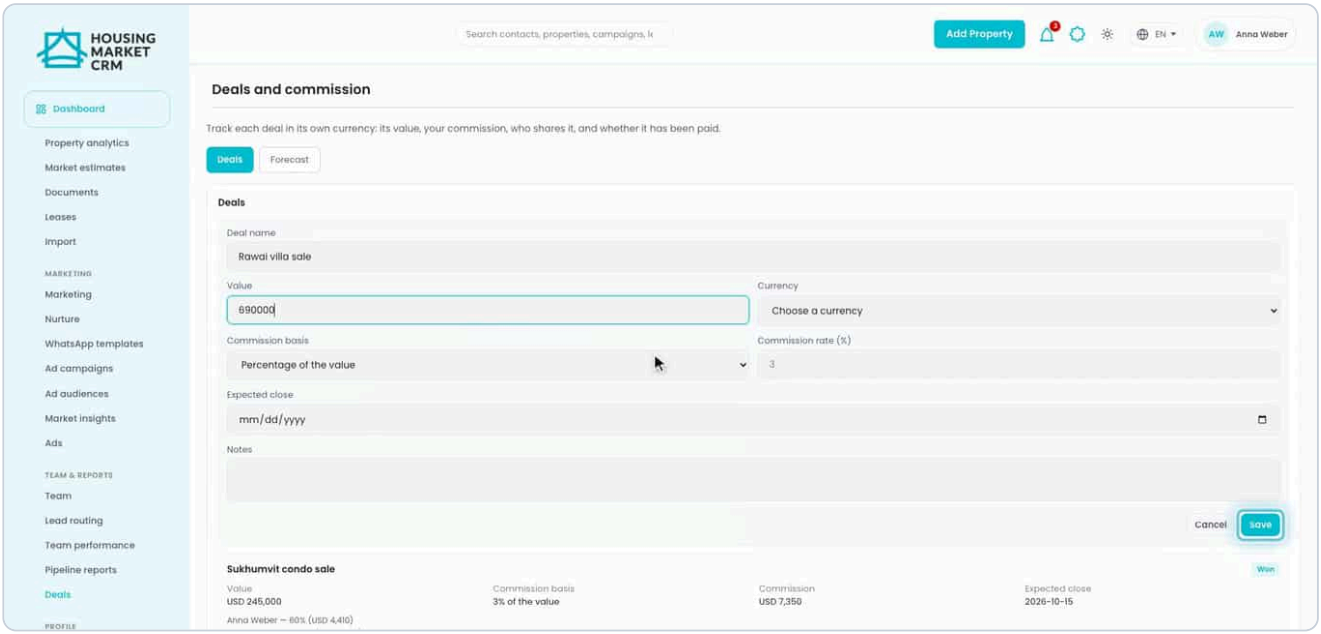
الشكل 53.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 أدخل القيمة.



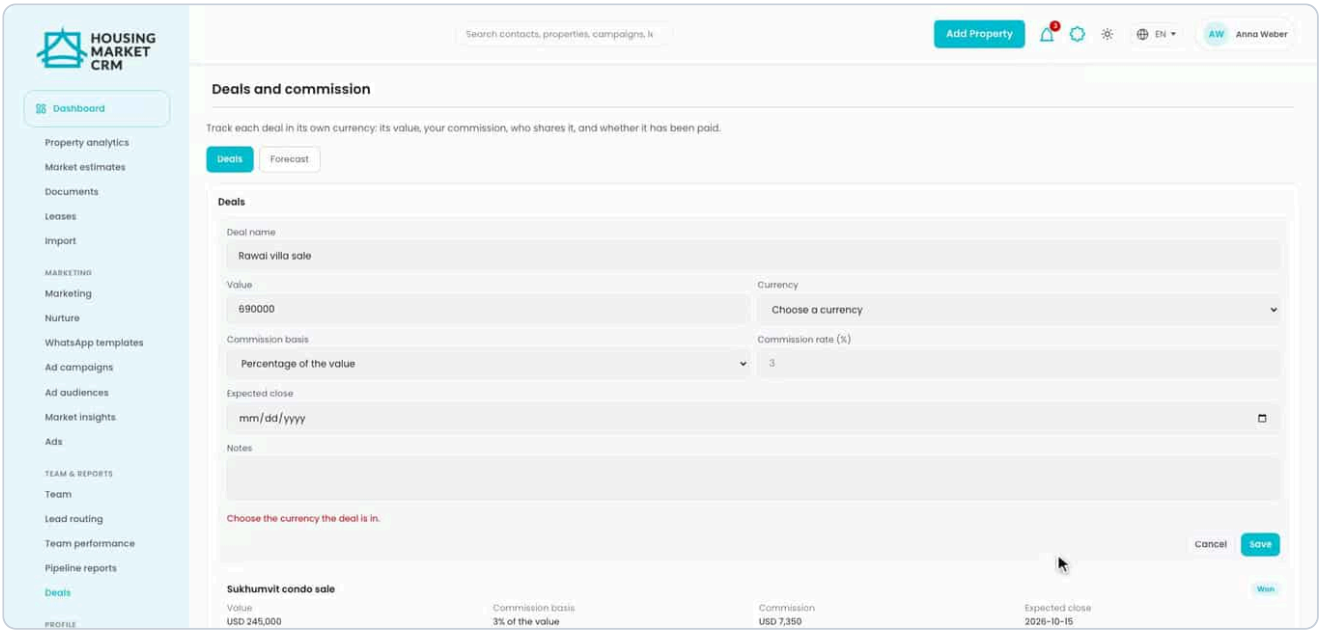
الشكل 53.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 حدّد العملة وأساس العمولة والإغلاق المتوقّع.



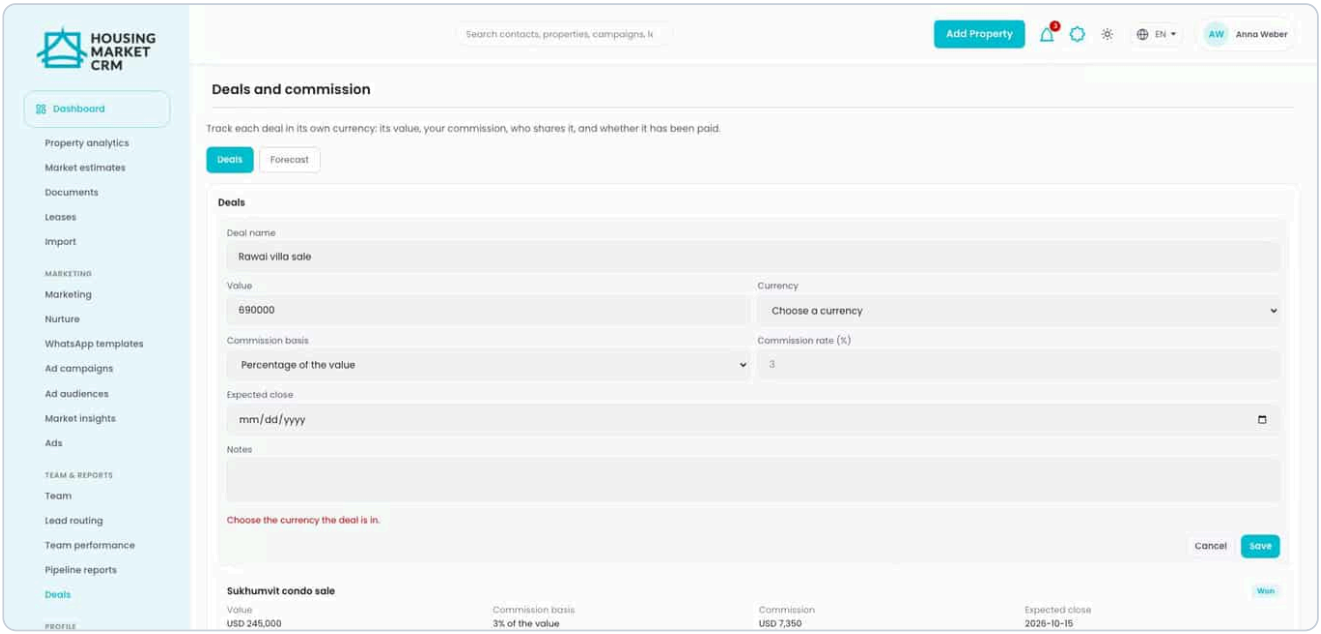
الشكل 53.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 احفظ الصفقة.



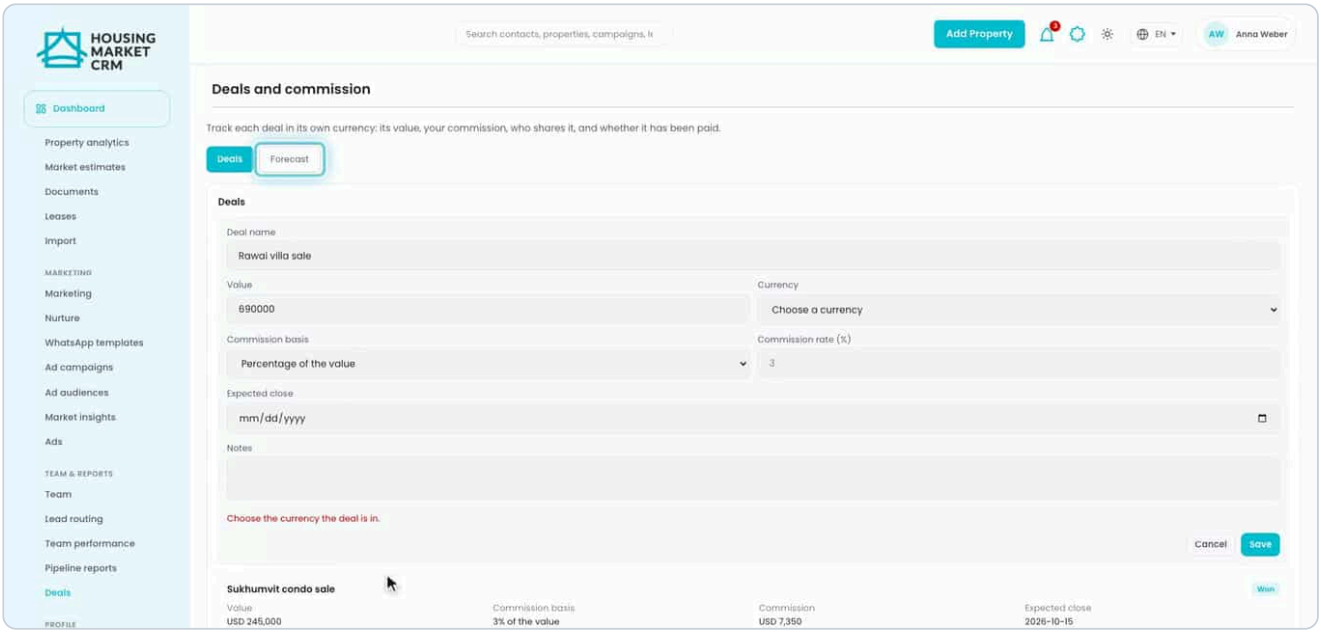
الشكل 53.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 استخدم Commission split لتقاسمها مع آخرين.



الشكل 53.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 غيّر الحالة مع تقدّم الصفقة.



الشكل 53.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

11 افتح Forecast لمعرفة ما سيُغلق ومتى.



الشكل 53.11 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أحوّل عميلًا محتملًا إلى صفقة؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
كيف أسجّل فاتورة صفقة، ومن يستحق ماذا؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
ما قائمة المهام على الصفقة؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

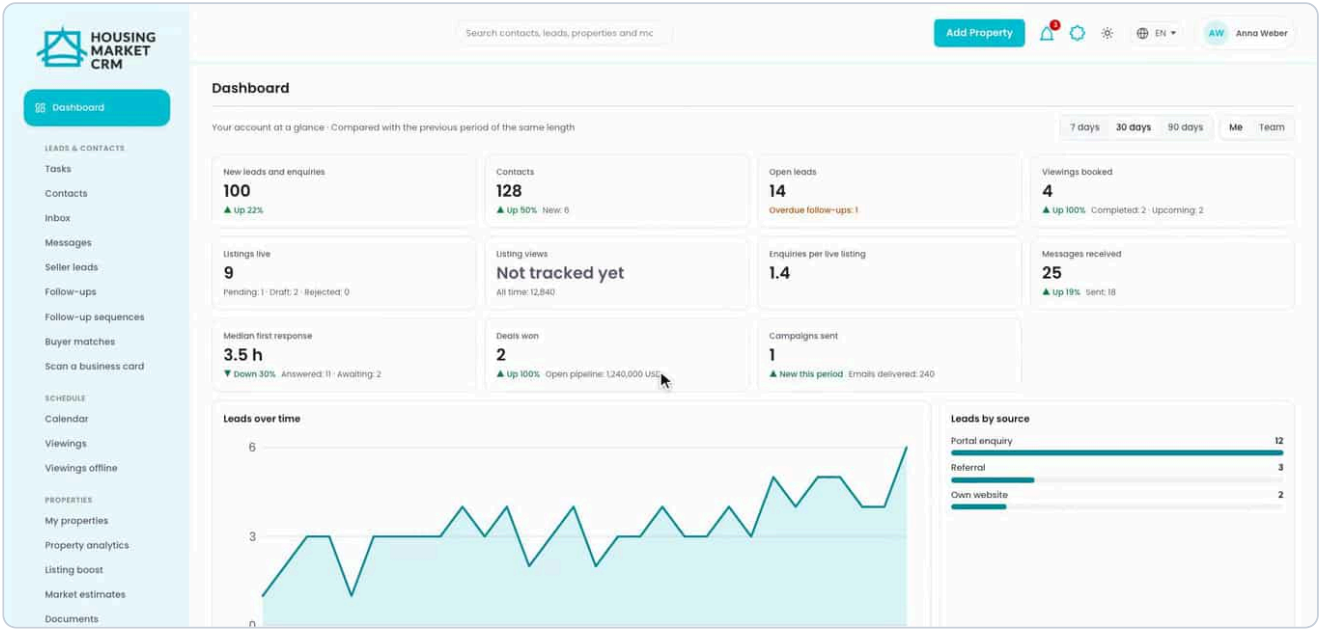
54 الفصل 54

تقارير مسار الصفقات

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

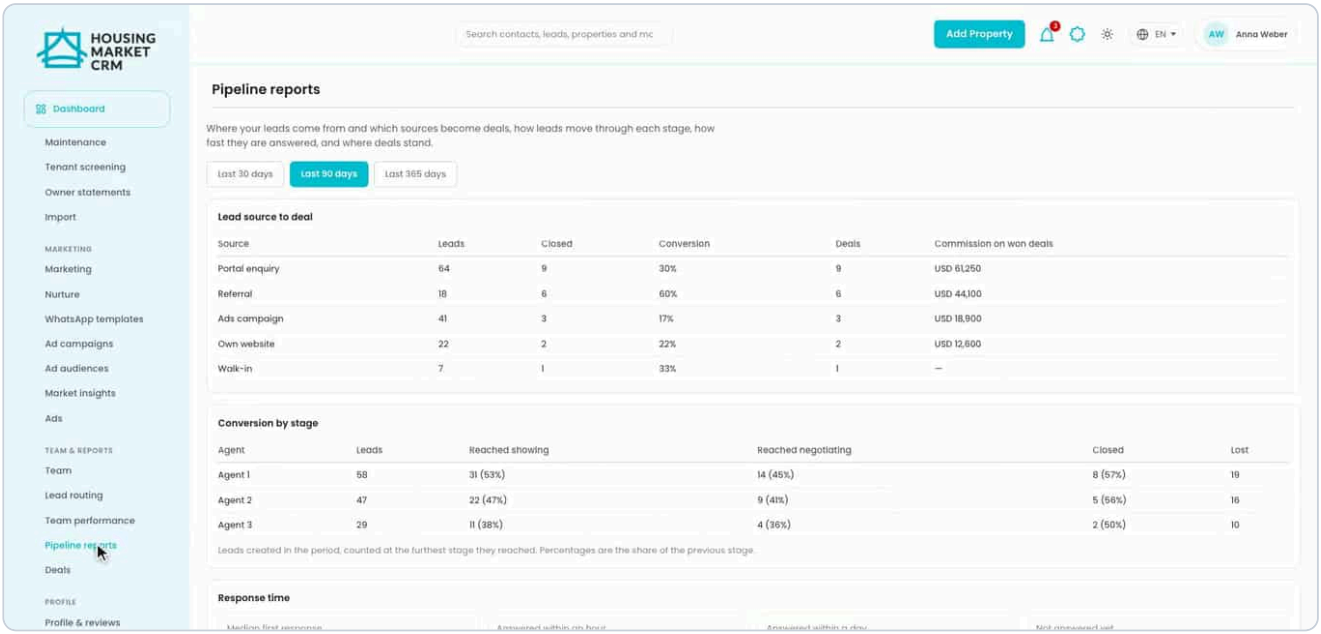
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



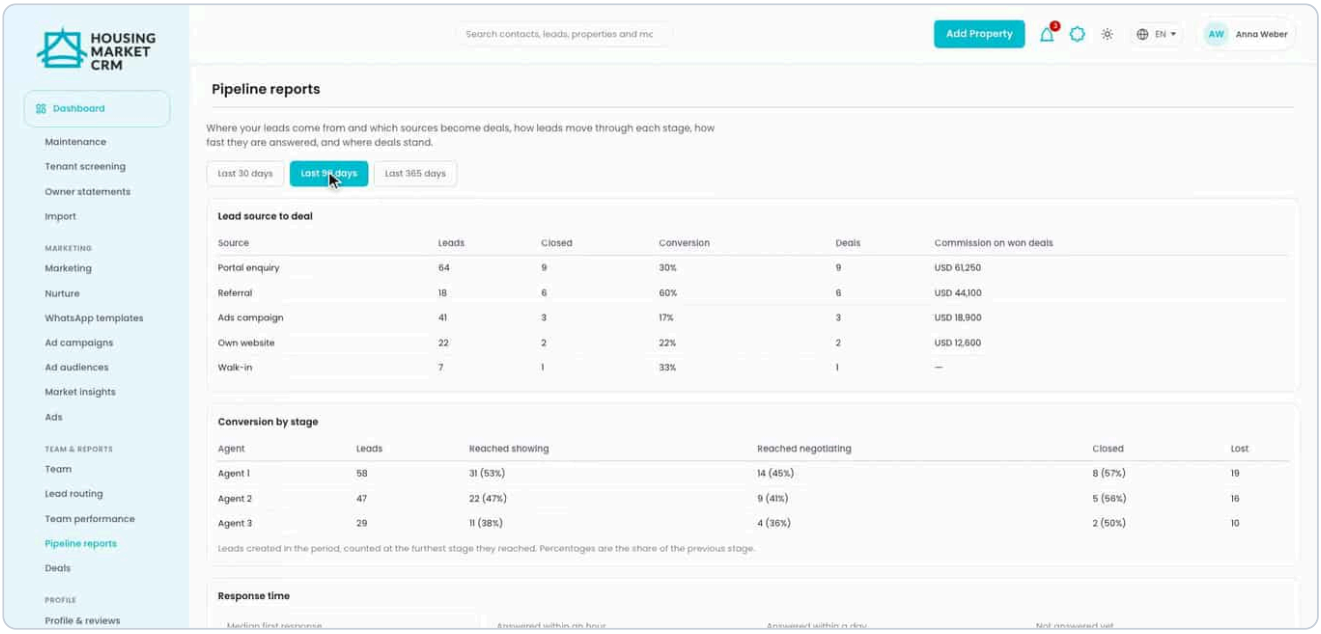
الشكل 54.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 اضغط «تقارير مسار الصفقات» في القائمة اليمنى.



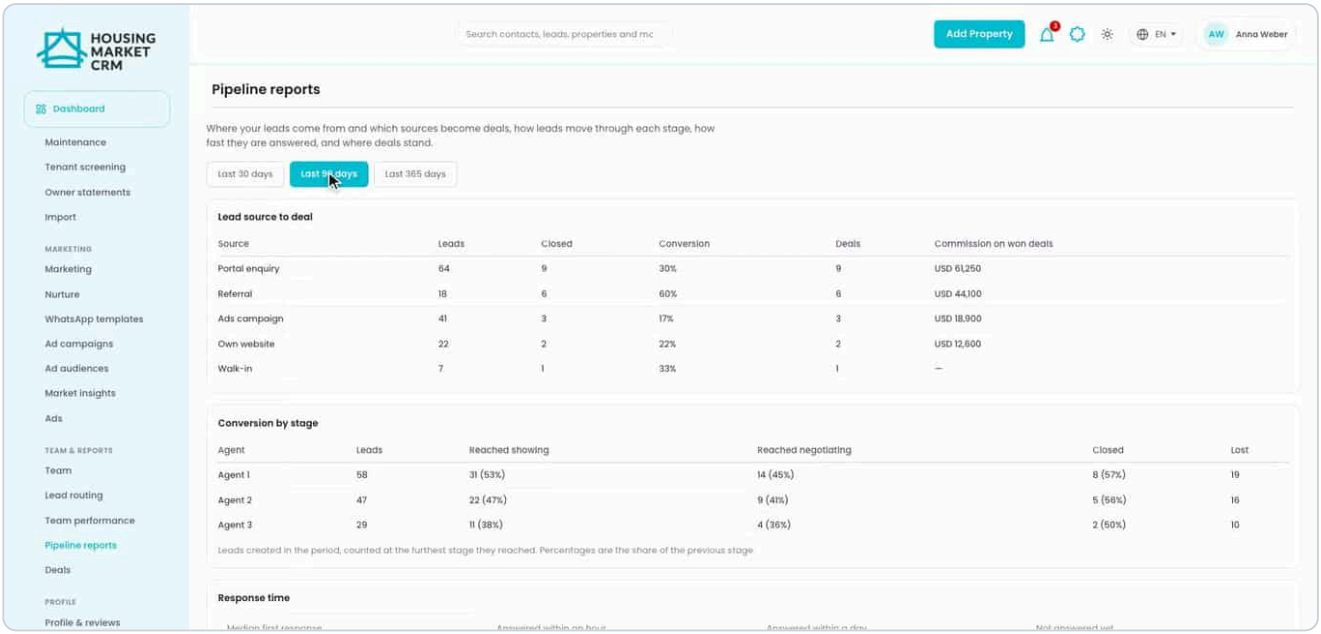
الشكل 54.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 بيانات شهر معظمها ضجيج — استخدم 90 يومًا.



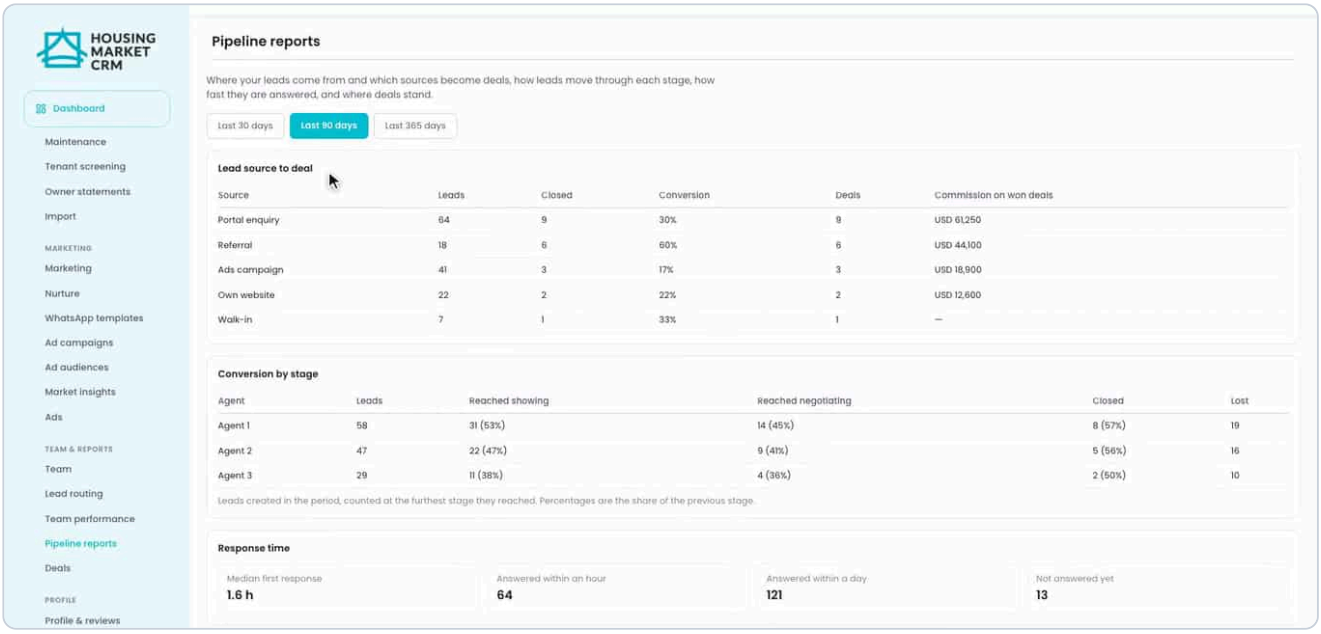
الشكل 54.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 ليست أعداد العملاء المحتملين — بل أي المصادر تصبح صفقات.



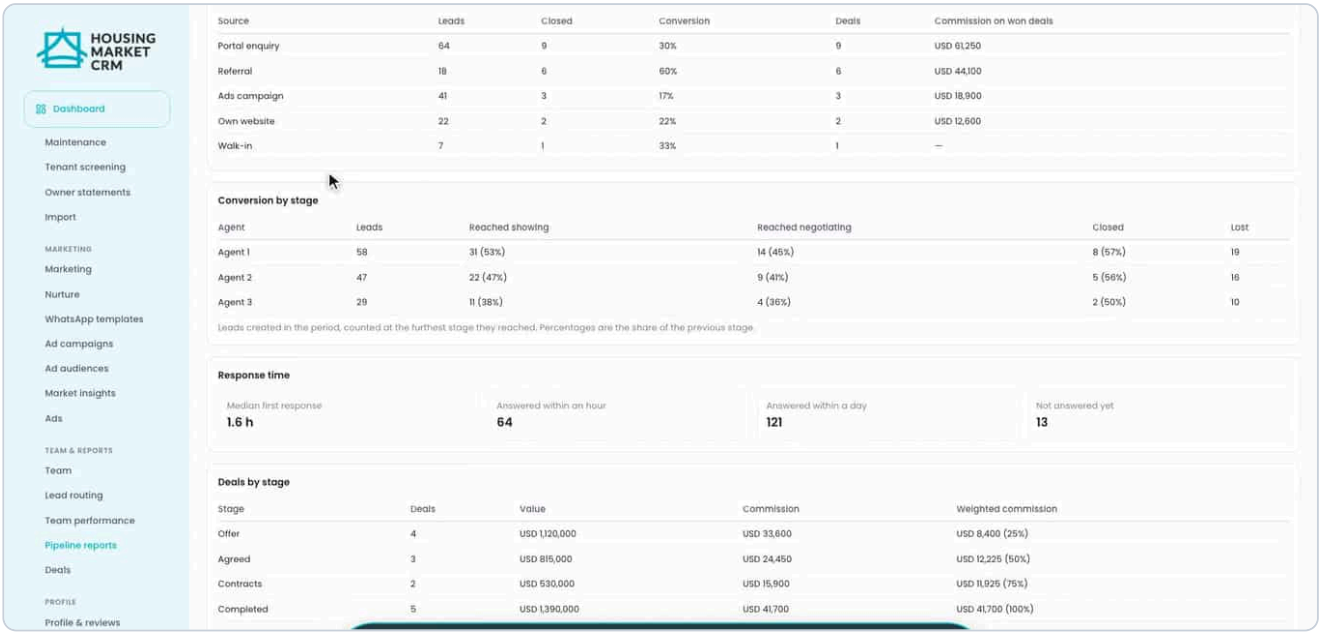
الشكل 54.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 معدّل التحويل حسب المرحلة: أين تتوقف اللوحة.



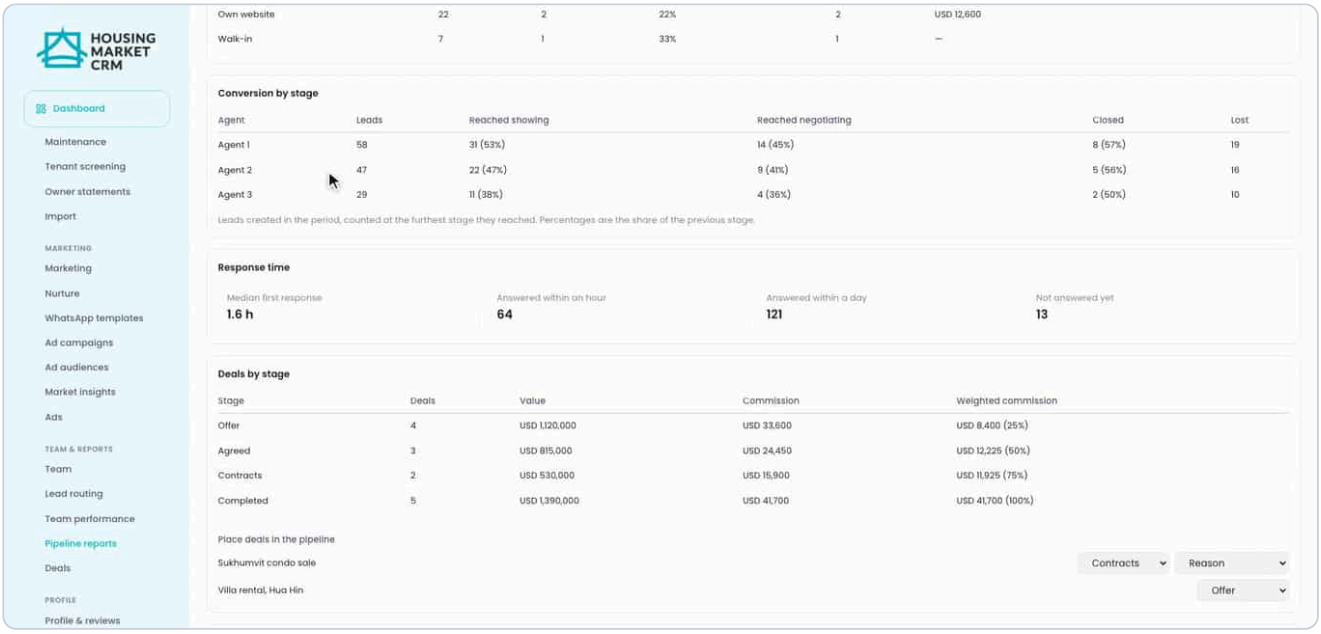
الشكل 54.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 زمن الاستجابة — الرقم الوحيد الذي تغيّره هذا الأسبوع.



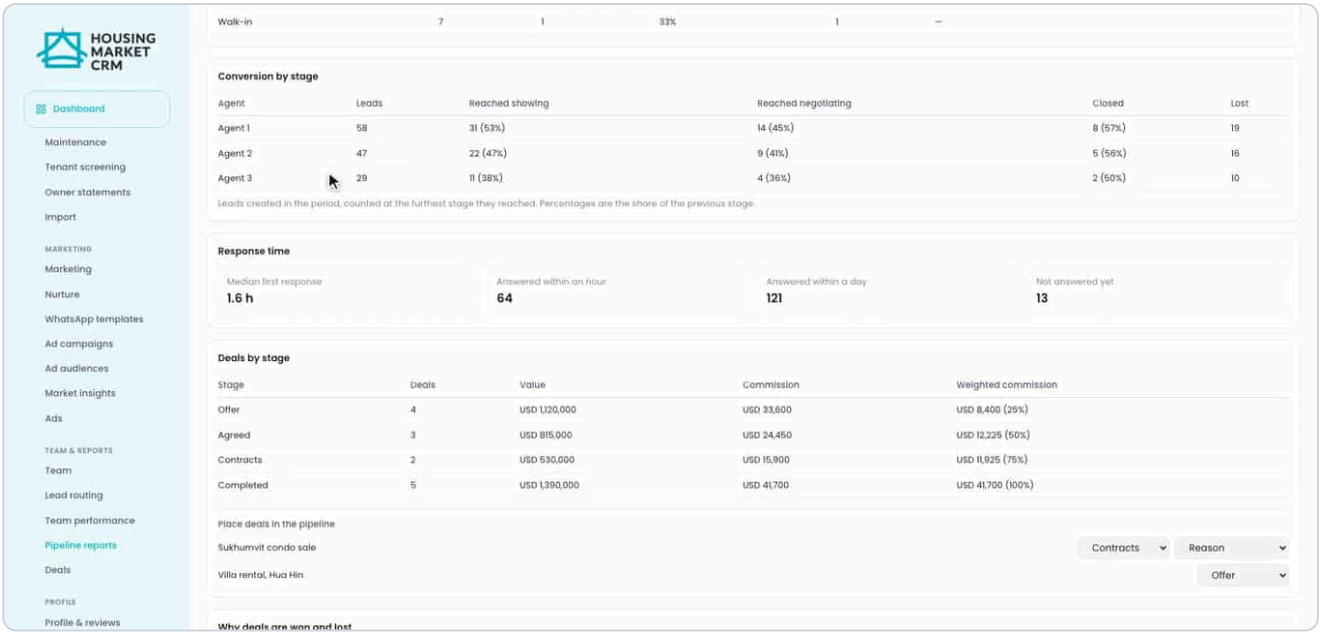
الشكل 54.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 الصفقات حسب المرحلة: أين تقف أموالك.



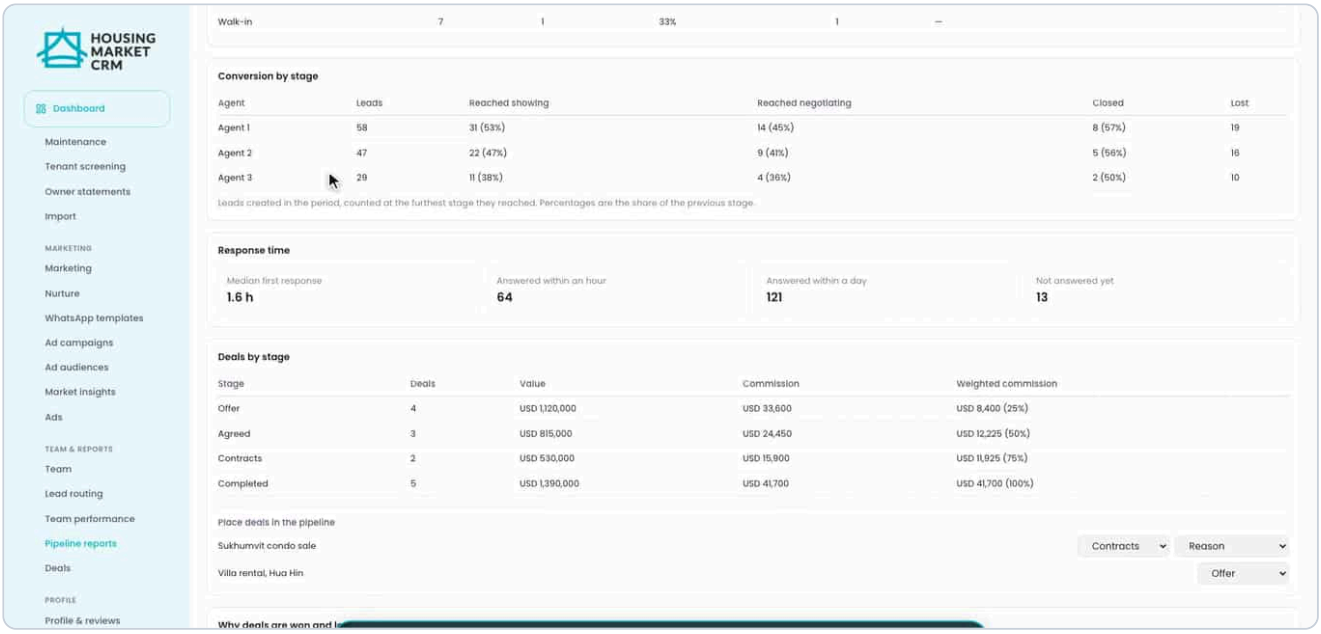
الشكل 54.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 ولماذا كُسبت الصفقات وخُسرت.



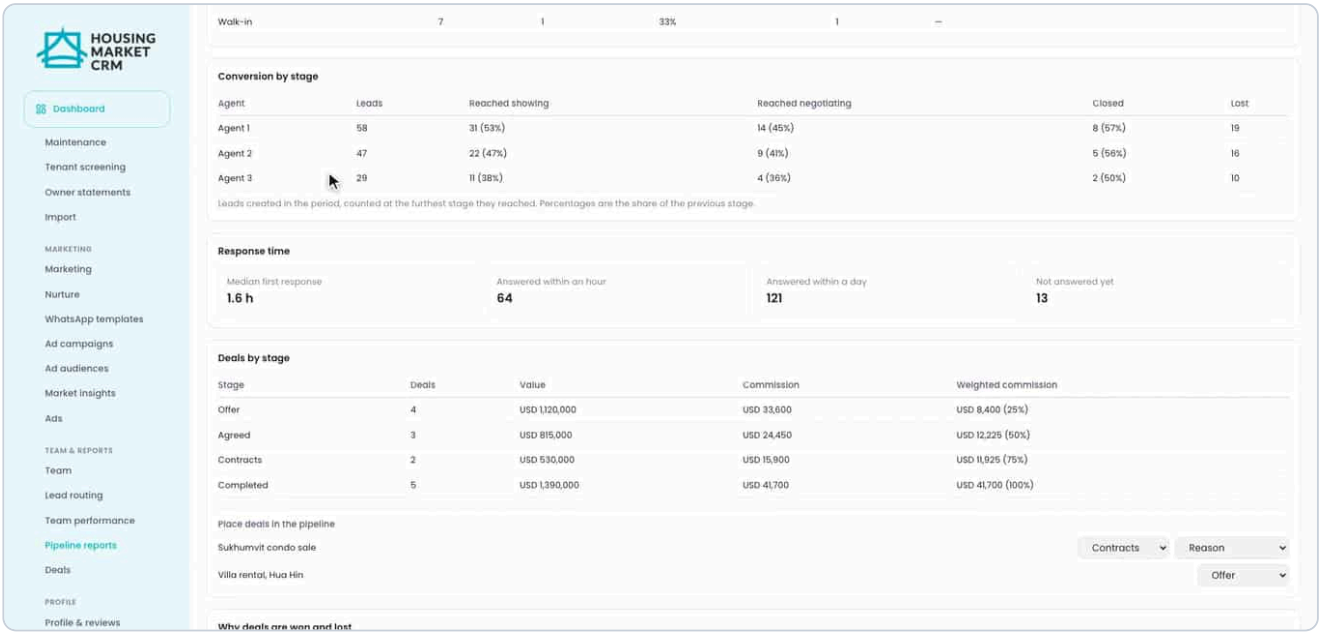
الشكل 54.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 مصدر يرسل مئة استفسار دون أي مشترٍ يكلّفك أموالًا.



الشكل 54.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

10 زمن الاستجابة هو ما يمكنك تغييره هذا الأسبوع.



الشكل 54.10 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يمكنني متابعة أدائي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-monitor-my-performance
هل يمكنني تتبع العمولات وتوقع مسار المبيعات؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 الفصل 55

مستندات العملاء

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في جميع الخطط خزنة مستندات لجهات الاتصال والإعلانات مع تذكيرات قبل انتهاء الصلاحية. وتضيف Pro عقودًا من قوالبك — تُوقَّع على الشاشة، أو تُرسَل ليوقّعها عن بُعد شخص لا حساب له في النظام — وسجلات إيجار تذكّرك قبل انتهاء العقد.

خزنة المستندات

احفظ المستندات على جهة اتصال أو إعلان أو عقد إيجار، مع تاريخ انتهاء إن وُجد، وسيذكّرك النظام قبل حلوله. يؤرشف الوكلاء المستندات؛ أما الحذف فيتطلب مديرًا يملك هذه الصلاحية، ولا يستطيع أحد حذف مستند موقَّع.

العقود، في Pro

أنشئ عقدًا من أحد قوالبك واجعله يُوقَّع على الشاشة. يرتبط كل توقيع بالنص نفسه الذي عُرض على الموقِّع، وبعد أول توقيع لا يمكن تعديل النص، فيوقّع الجميع المستند نفسه.

ويمكن كذلك إرسال العقد ليُوقَّع عن بُعد. يصل كل طرف رابط خاص بالبريد الإلكتروني لا يحتاج حسابًا ولا كلمة مرور، فيوقّع في متصفحه؛ ويرتبط التوقيع بالنص نفسه بالطريقة نفسها. راجع «كيف أرسل مستندًا ليُوقَّع عن بُعد؟».

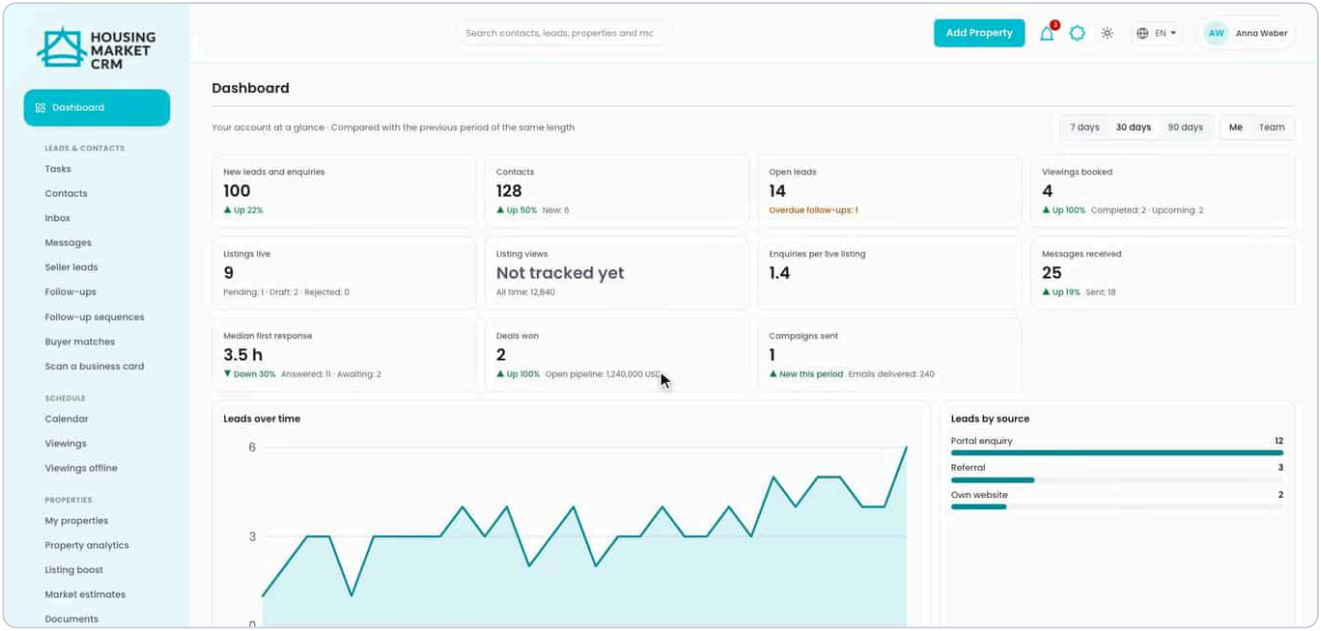
عقود الإيجار، في Pro

سجّل ما اتفق عليه المؤجر والمستأجر وحدّد حالته بنفسك. وحين يقترب عقد إيجار ساري من نهايته، ينشئ النظام عميلًا محتملًا للمستأجر الذي سيبحث قريبًا عن سكن جديد، ومتابعة لسؤال المؤجر عن إعادة عرض العقار. يُسجَّل الإيجار والتأمين للاطلاع فقط؛ ولا يحصّل النظام أي أموال ولا يحوّل عملات.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل المستندات والعقود وعقود الإيجار؟**

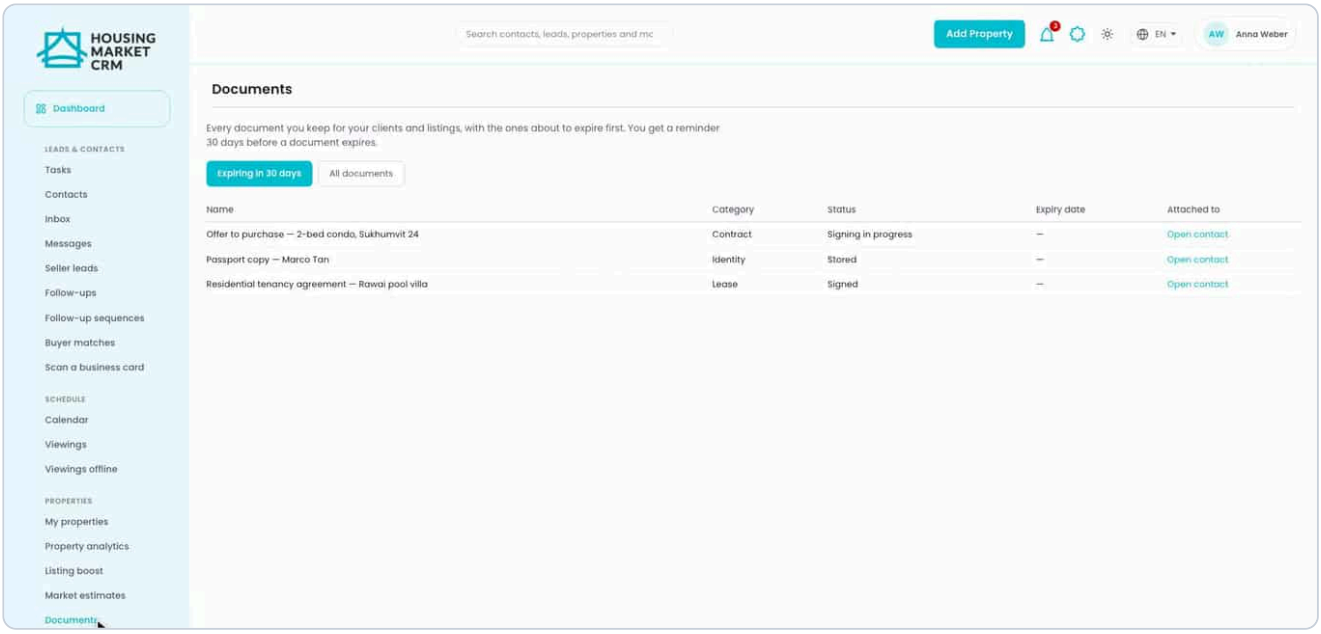
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



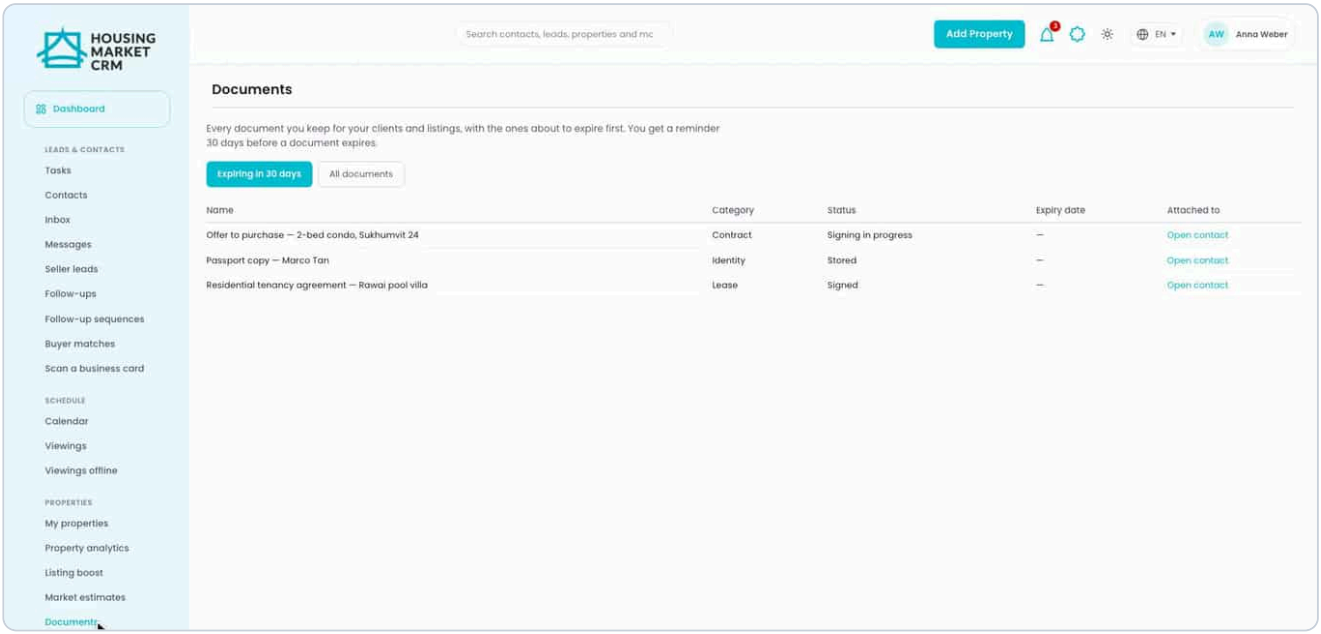
الشكل 55.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على المستندات في القائمة الجانبية.



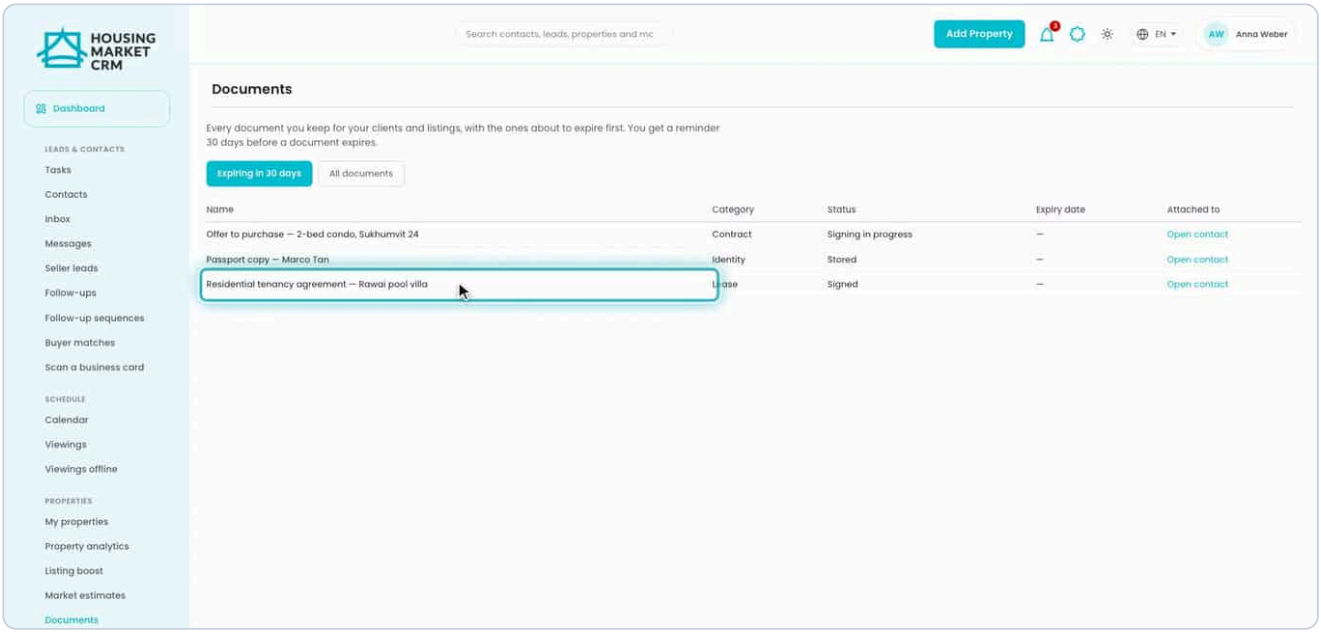
الشكل 55.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 كل ما تحفظه لعميل أو لعقار.



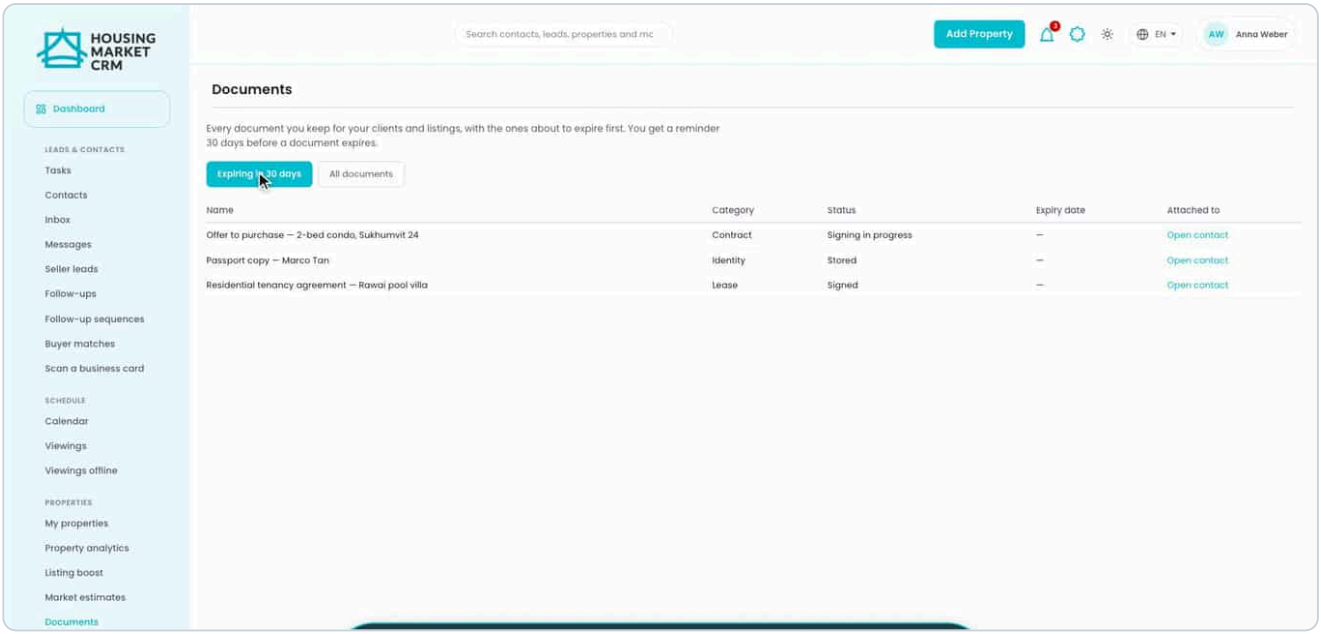
الشكل 55.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 كل سطر يبيّن ما يرتبط به المستند.



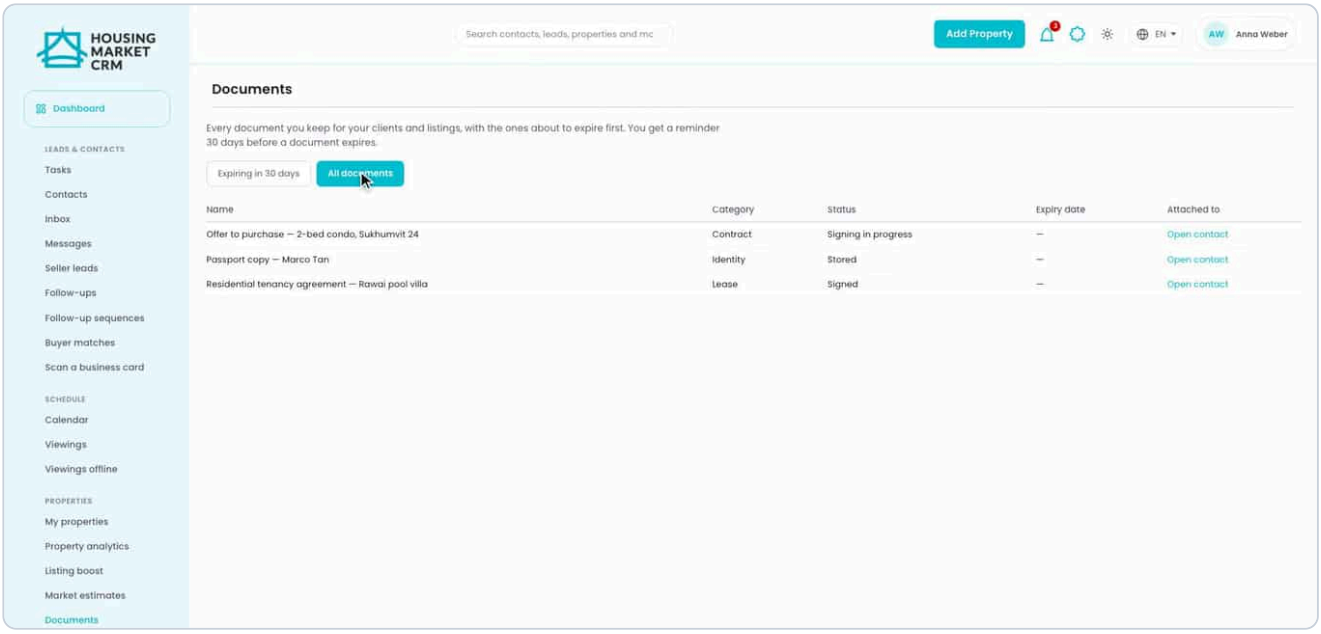
الشكل 55.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 تنتهي صلاحيتها خلال 30 يومًا — ويصلك تذكير قبل انقضائها.



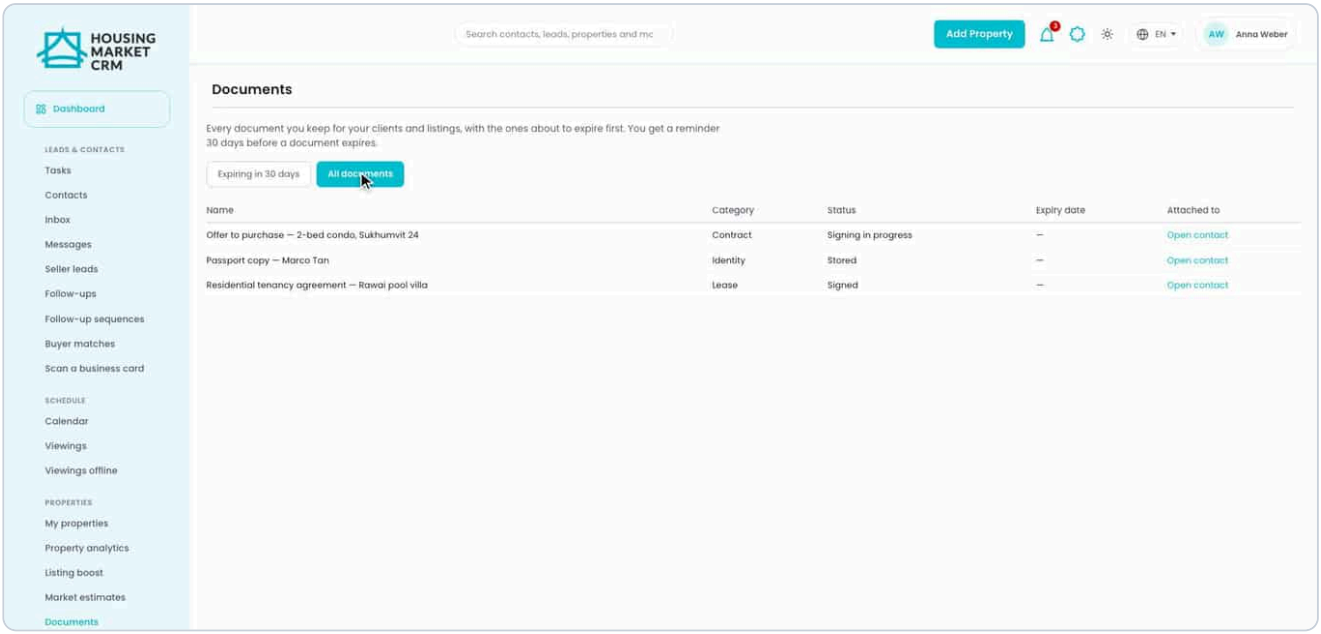
الشكل 55.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 عودة إلى كل المستندات.



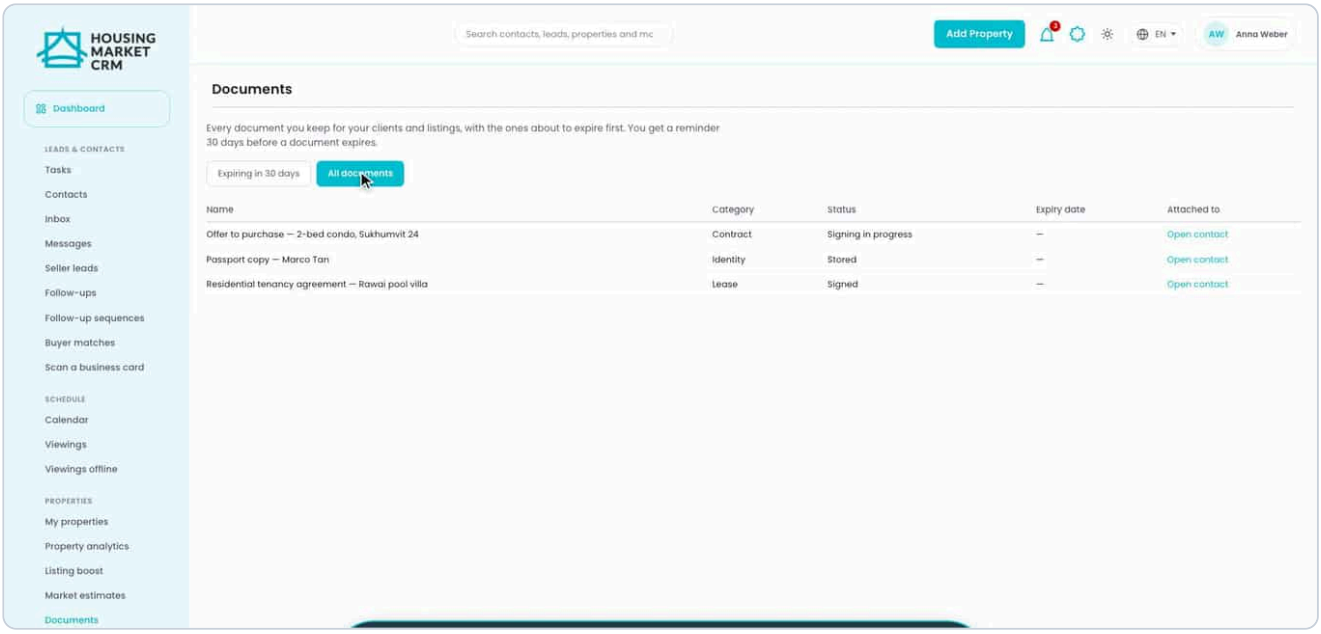
الشكل 55.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 يُبنى العقد من قالب ثم يُوقّع.



الشكل 55.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 التوقيع الحضوري عندما يكون العميل أمامك.



الشكل 55.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

معلومات مفيدة

نصيحة

افتح عقدًا وأرسله للتوقيع. يصل كل طرف رابط خاص بالبريد الإلكتروني لا يحتاج حسابًا ولا كلمة مرور، وتنتهي صلاحيته بعد أربعة عشر يومًا. فيرسم توقيعه أو يكتب اسمه؛ ويرتبط التوقيع بالنص نفسه الذي عُرض عليه. وهذا جزء من Pro.

مركز المساعدة: كيف أرسل مستندًا ليُوقَّع عن بُعد؟

56 الفصل 56

سجل الامتثال

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

قائمة واحدة بكل ما يحتفظ به مكتبك مما تنتهي صلاحيته — شهادات ورخص وتصاريح ووثائق تأمين ومستندات هوية — مع ما انتهى وما ينتهي خلال 30 يومًا. الصفحة جزء من Business؛ أما التذكيرات فلا.

اختر «الامتثال» من القائمة، ضمن «العقارات». يجيب السجل عن سؤال واحد — ماذا لدى مكتبك مما تنتهي صلاحيته، ومتى — في قائمة واحدة بدل تركه لمن يتذكره.

ماذا يسرد

هو عرضٌ للمستندات التي تحفظها أصلًا في النظام، لا مكان ثانٍ لحفظها فيه. فكل مستند يحمل تاريخ انتهاء ويكون شهادة أو رخصة أو تصريحًا أو وثيقة تأمين أو مستند هوية يظهر هنا، والأقرب انتهاءً أولًا. أما المستند بلا تاريخ انتهاء فلا يظهر: فالسجل عن التواريخ، والمستند الذي لا تاريخ له لا يقول له شيئًا.

ويعرض كل صف المستند، ونوعه، وتاريخ انتهائه، وموقفه: «منتهية» أو «على وشك الانتهاء» أو «سارية». وفوق القائمة عدد ما انتهى فعلًا وما ينتهي خلال الـ30 يومًا القادمة. ولا يُخزَّن شيء على أنه «منتهٍ» — بل يُحسب في كل مرة تفتح فيها الصفحة، لأن الانتهاء حقيقة عن اليوم لا عن آخر مرة عملت فيها مهمة مجدولة.

وتُطبع التواريخ كما هي مخزَّنة تمامًا، بالسنة أولًا، فالرخصة التي تنتهي في 1 مارس لا تُقرأ أبدًا على أنها تنتهي في 3 يناير — وهذا ما يبدو عليه تاريخ واحد حين يكتبه مكتبان بعُرفين مختلفين.

إضافة شيء إليه

لا شيء يُضاف هنا، ولا شيء يُعدَّل. فالمستند يصل إلى السجل بأن يكون له تاريخ انتهاء، وأنت تحدده حيث ترفعه — على جهة اتصال أو إعلان أو عقد إيجار أو صفقة. أعطه «تاريخ انتهاء الصلاحية» هناك فيظهر في السجل من تلك اللحظة فصاعدًا.

حين تنتهي صلاحية شيء

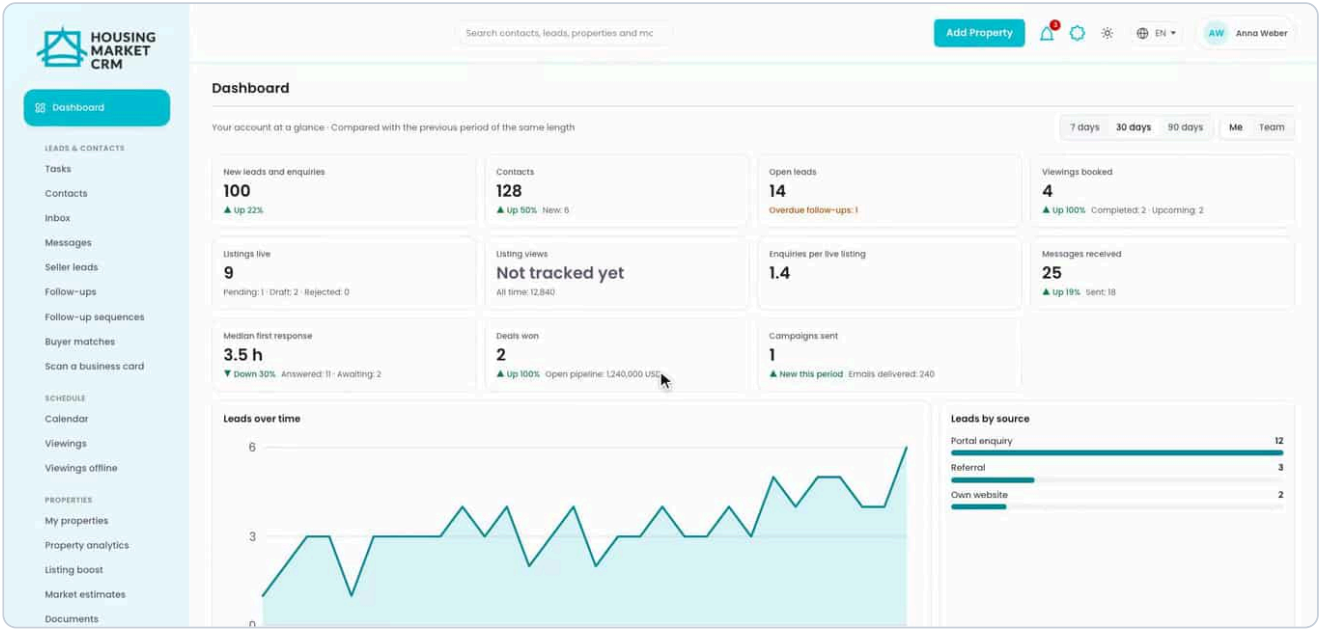
لا يُوقَف شيء ولا يُلغى ولا يُخفى. يبقى الصف في مكانه ويتحول إلى «منتهية» ويُحتسب، فيراه المكتب ويتصرف حياله. ويرسل النظام تذكيرًا قبل 30 يومًا من انتهاء صلاحية أي مستند في خزنتك، وهذا التذكير ليس جزءًا من أي باقة: فهو يصل في الخطة المجانية أيضًا، لأن انتهاء بطاقة هوية بصمت ليس نتيجة مقبولة لانتهاء اشتراك.

أما صفحة السجل نفسها فجزء من Business. فما يُسمى به كلٌّ من هذه الأنواع، والجهة التي تصدره، يختلفان من سوق إلى آخر من أسواقنا، ولذلك يُبقيها النظام عامة ويدع اسم المستند نفسه يقول أيها هو فعلًا.

من مركز المساعدة: **ما سجل الامتثال؟**

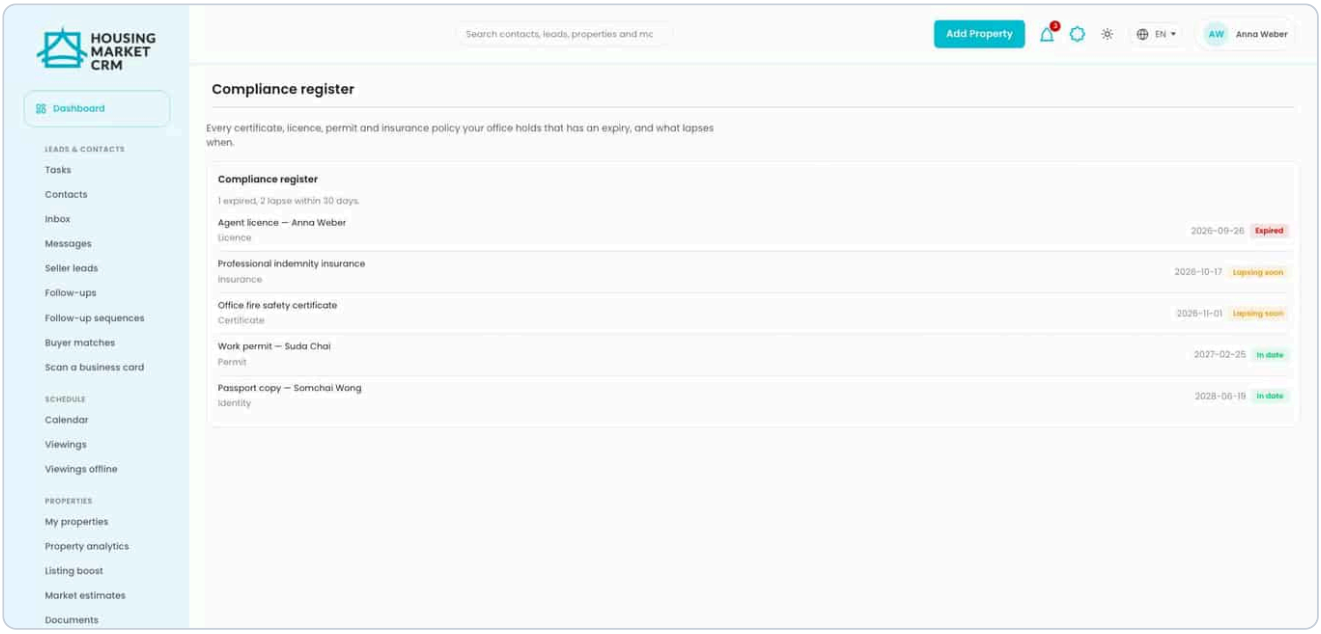
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



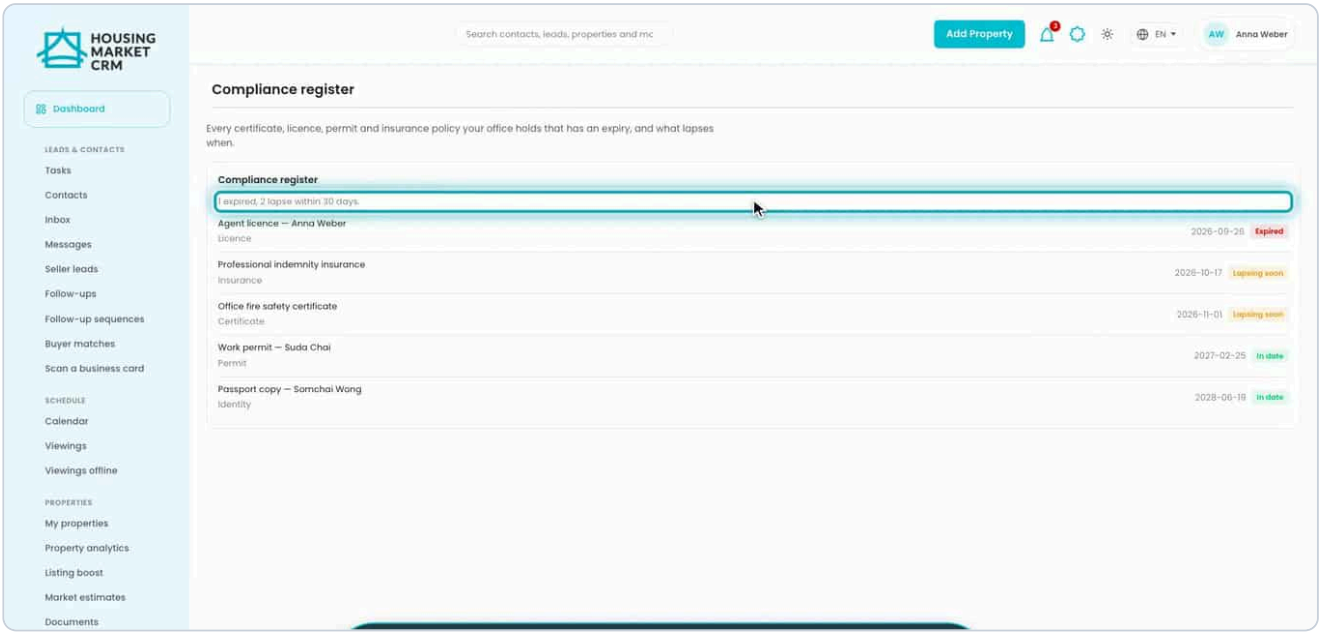
الشكل 56.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «الامتثال» في القائمة الجانبية.



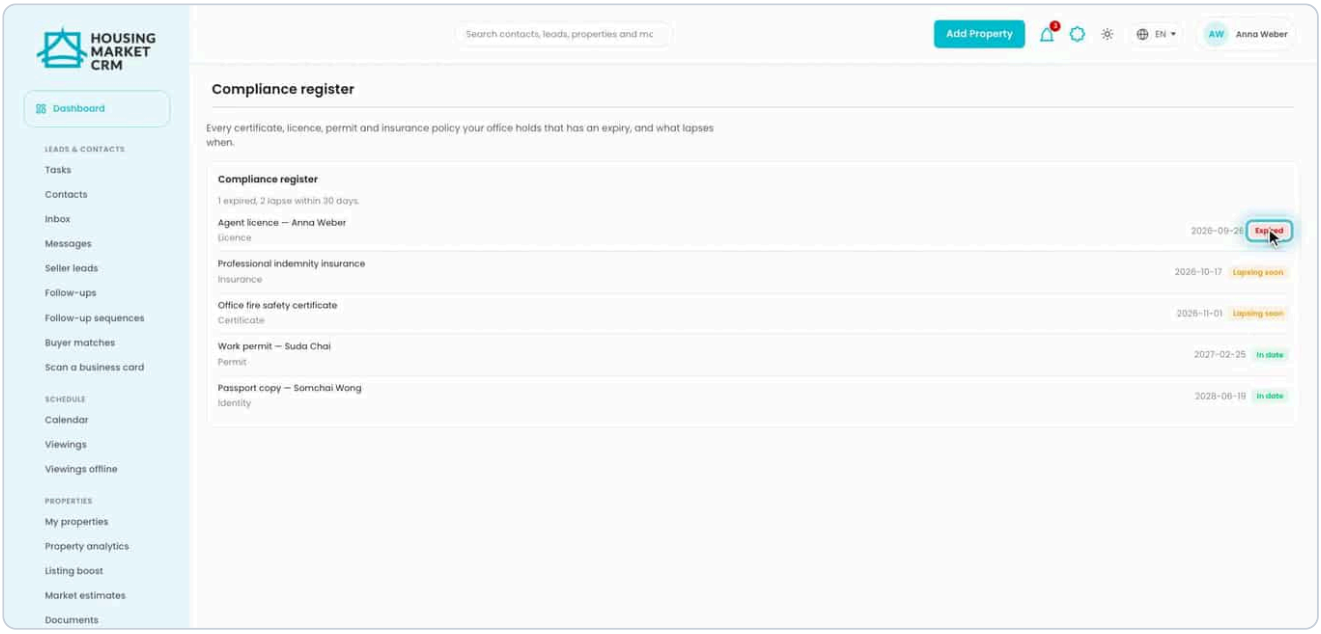
الشكل 56.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 سطر واحد: ما انتهت صلاحيته، وما ينقضي خلال 30 يوماً.



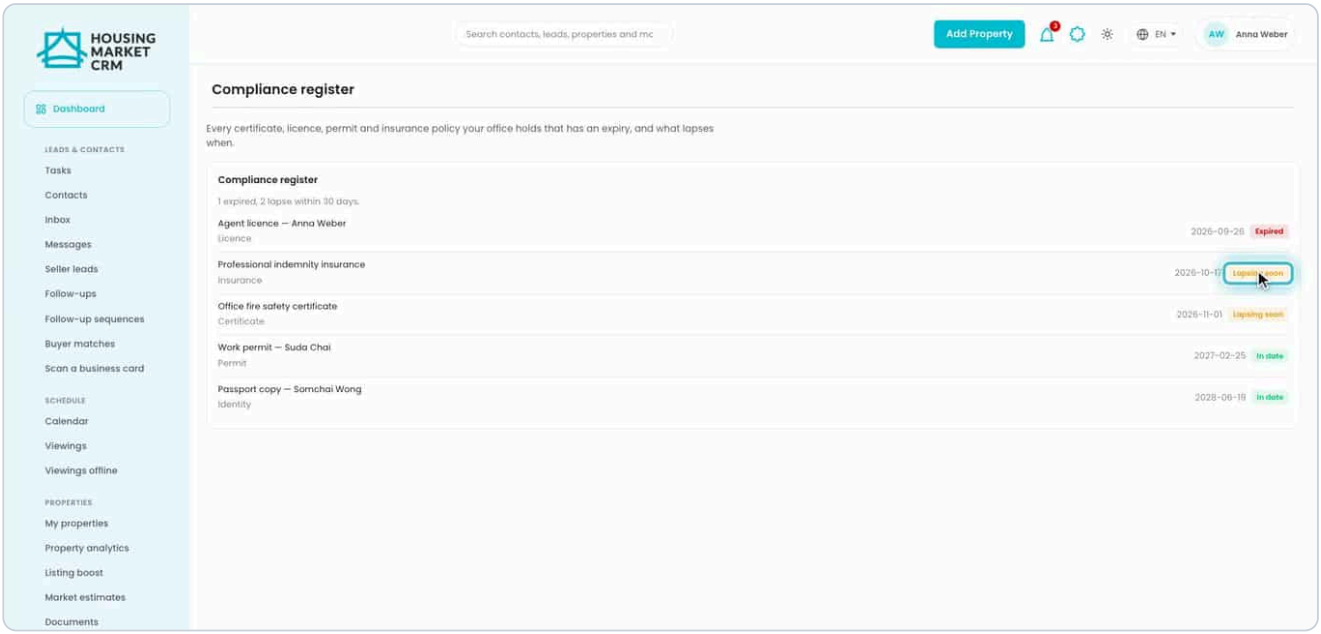
الشكل 56.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 منتهي الصلاحية — تصرّف اليوم.



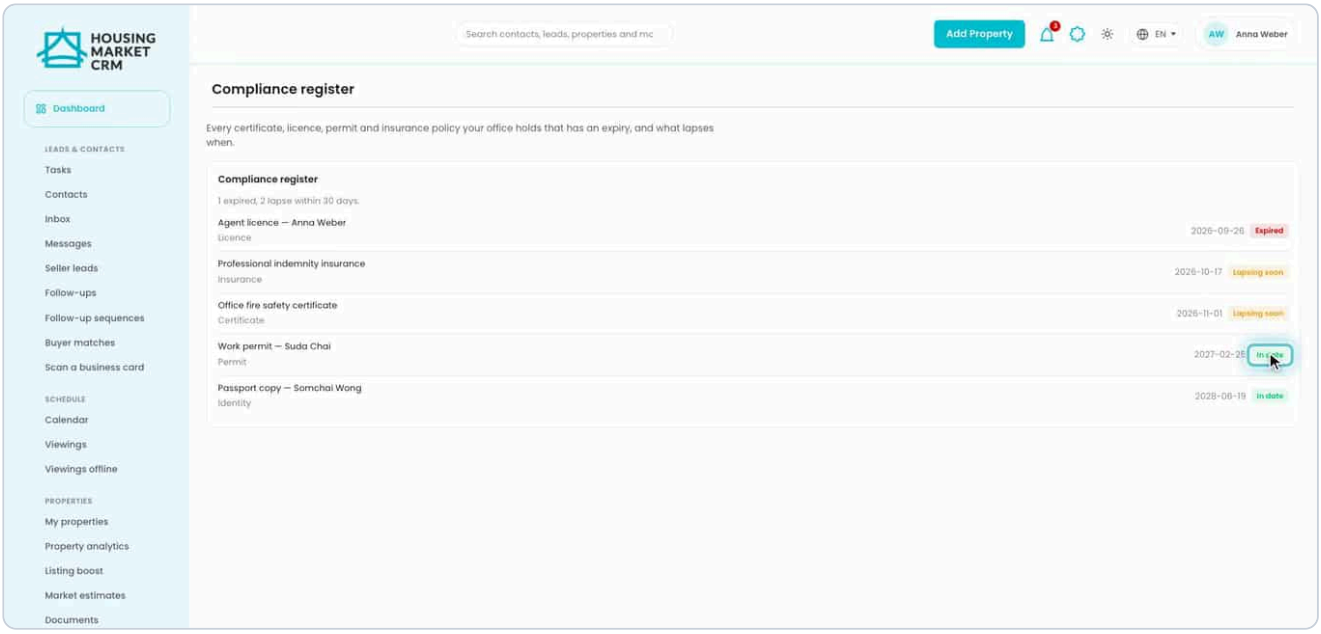
الشكل 56.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 «قارب على الانتهاء» تعني نافذة 30 يوماً.



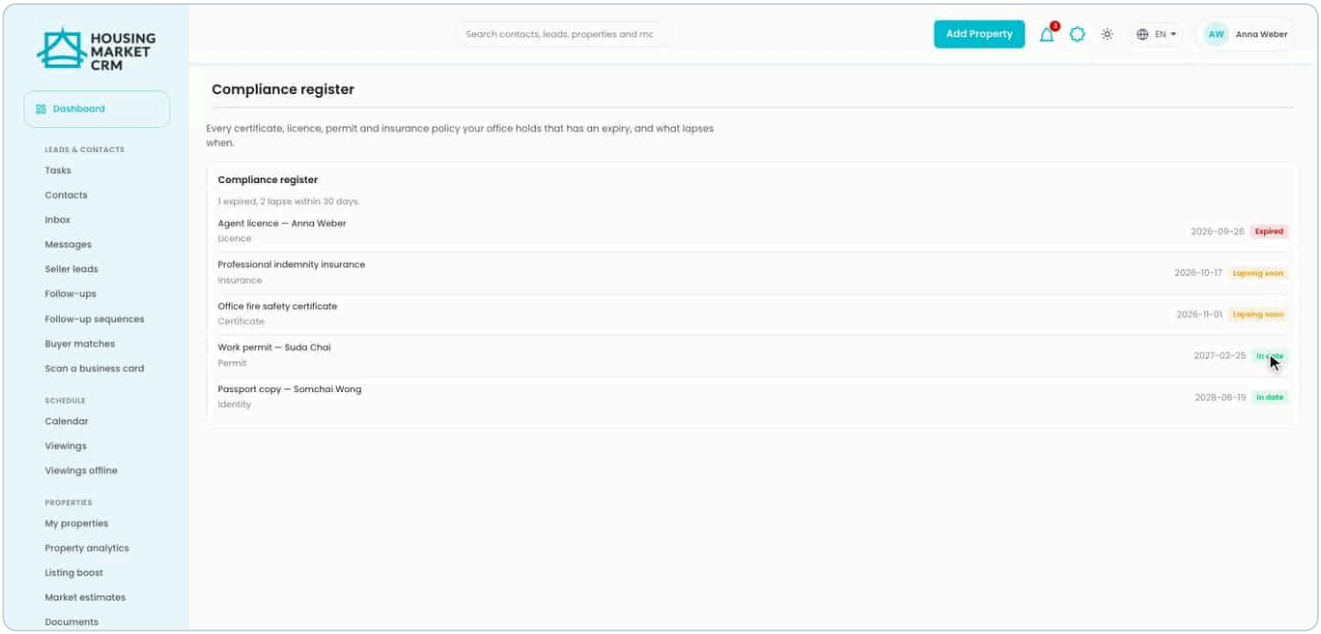
الشكل 56.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 «ساري» لا يتطلب منك شيئاً.



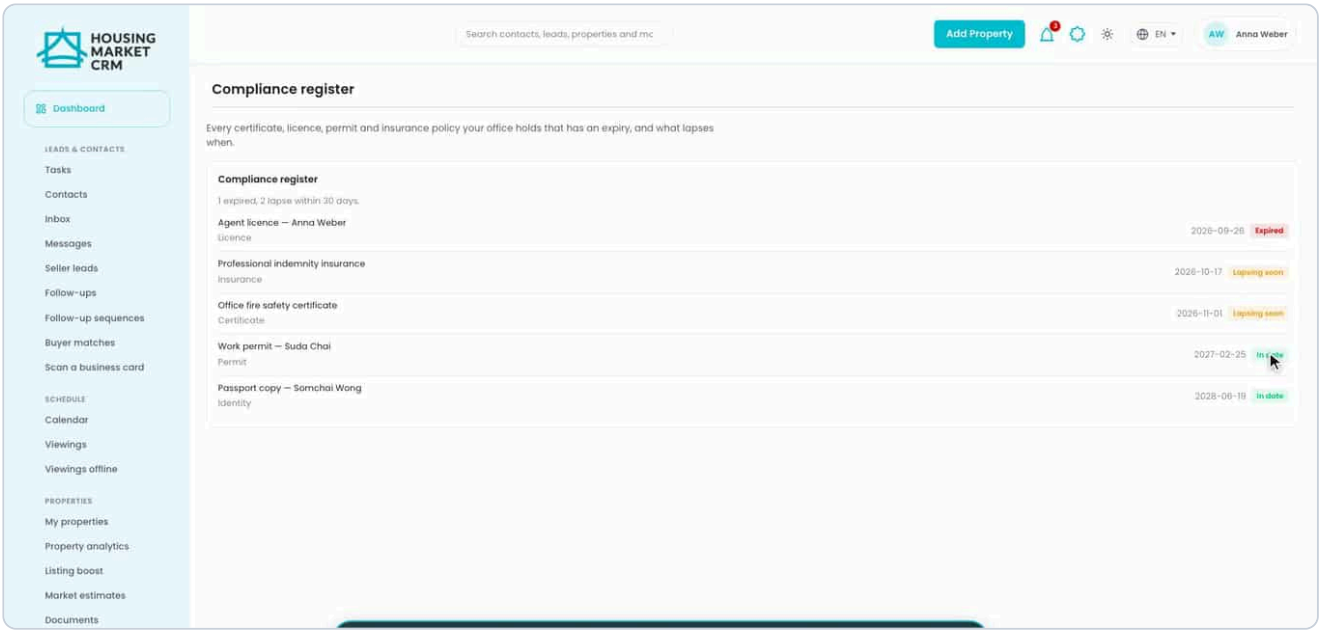
الشكل 56.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 أضف المكتب بأكمله، لا رخصتك وحدها.



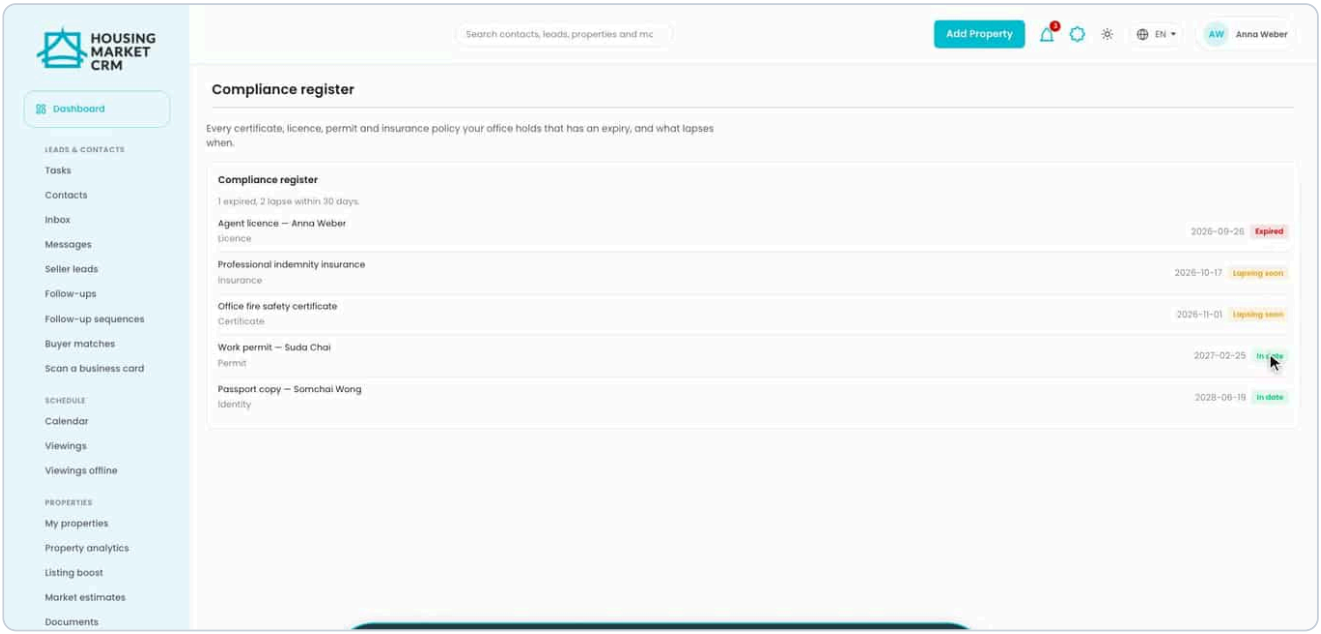
الشكل 56.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 كل واحد منها موجود أيضاً في «المستندات»، تحت اسم صاحبه.



الشكل 56.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 هذه الشاشة تجيب عن سؤال واحد: ما الذي ينقضي تالياً؟



الشكل 56.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف تعمل المستندات والعقود وعقود الإيجار؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 الفصل 57

تذكيرات عقود الإيجار

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في جميع الخطط خزنة مستندات لجهات الاتصال والإعلانات مع تذكيرات قبل انتهاء الصلاحية. وتضيف Pro عقودًا من قوالبك — تُوقَّع على الشاشة، أو تُرسَل ليوقّعها عن بُعد شخص لا حساب له في النظام — وسجلات إيجار تذكّرك قبل انتهاء العقد.

خزنة المستندات

احفظ المستندات على جهة اتصال أو إعلان أو عقد إيجار، مع تاريخ انتهاء إن وُجد، وسيذكّرك النظام قبل حلوله. يؤرشف الوكلاء المستندات؛ أما الحذف فيتطلب مديرًا يملك هذه الصلاحية، ولا يستطيع أحد حذف مستند موقَّع.

العقود، في Pro

أنشئ عقدًا من أحد قوالبك واجعله يُوقَّع على الشاشة. يرتبط كل توقيع بالنص نفسه الذي عُرض على الموقِّع، وبعد أول توقيع لا يمكن تعديل النص، فيوقّع الجميع المستند نفسه.

ويمكن كذلك إرسال العقد ليُوقَّع عن بُعد. يصل كل طرف رابط خاص بالبريد الإلكتروني لا يحتاج حسابًا ولا كلمة مرور، فيوقّع في متصفحه؛ ويرتبط التوقيع بالنص نفسه بالطريقة نفسها. راجع «كيف أرسل مستندًا ليُوقَّع عن بُعد؟».

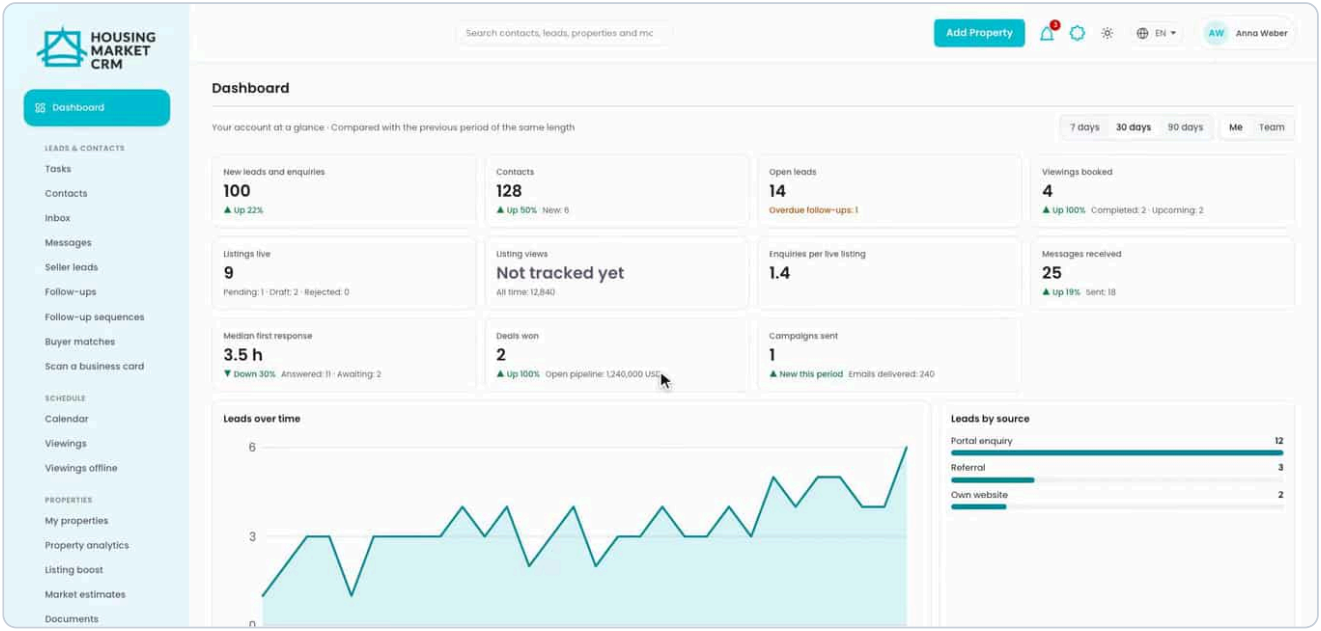
عقود الإيجار، في Pro

سجّل ما اتفق عليه المؤجر والمستأجر وحدّد حالته بنفسك. وحين يقترب عقد إيجار ساري من نهايته، ينشئ النظام عميلًا محتملًا للمستأجر الذي سيبحث قريبًا عن سكن جديد، ومتابعة لسؤال المؤجر عن إعادة عرض العقار. يُسجَّل الإيجار والتأمين للاطلاع فقط؛ ولا يحصّل النظام أي أموال ولا يحوّل عملات.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل المستندات والعقود وعقود الإيجار؟**

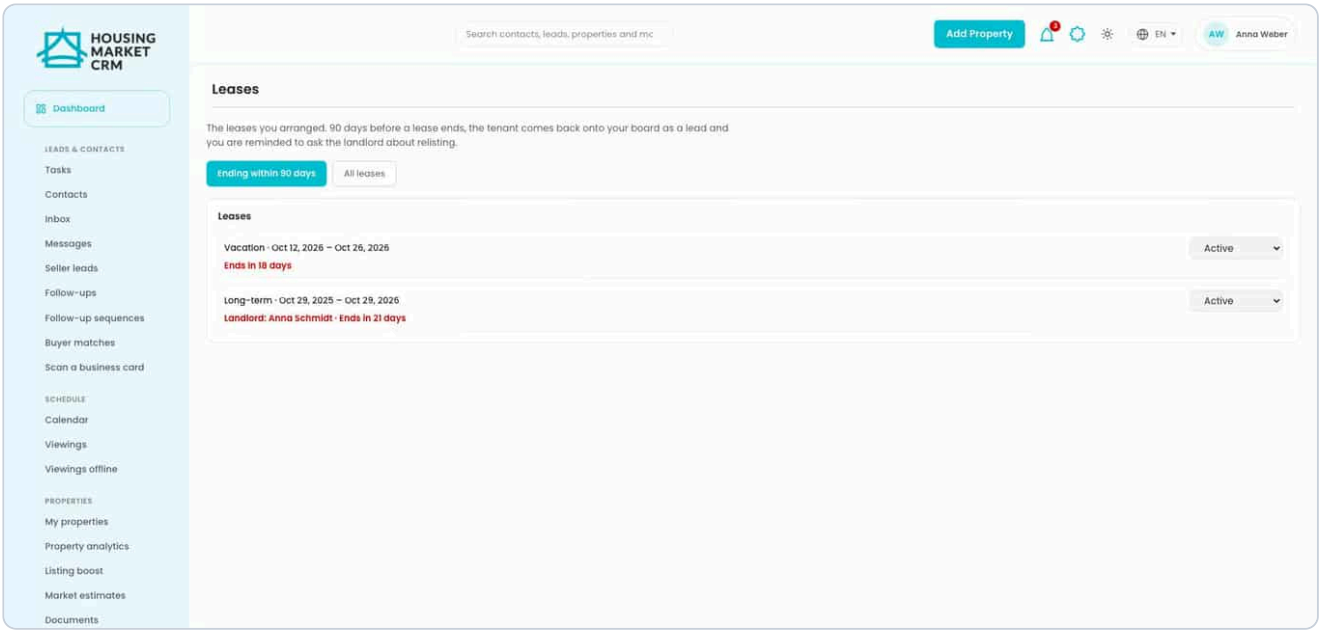
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



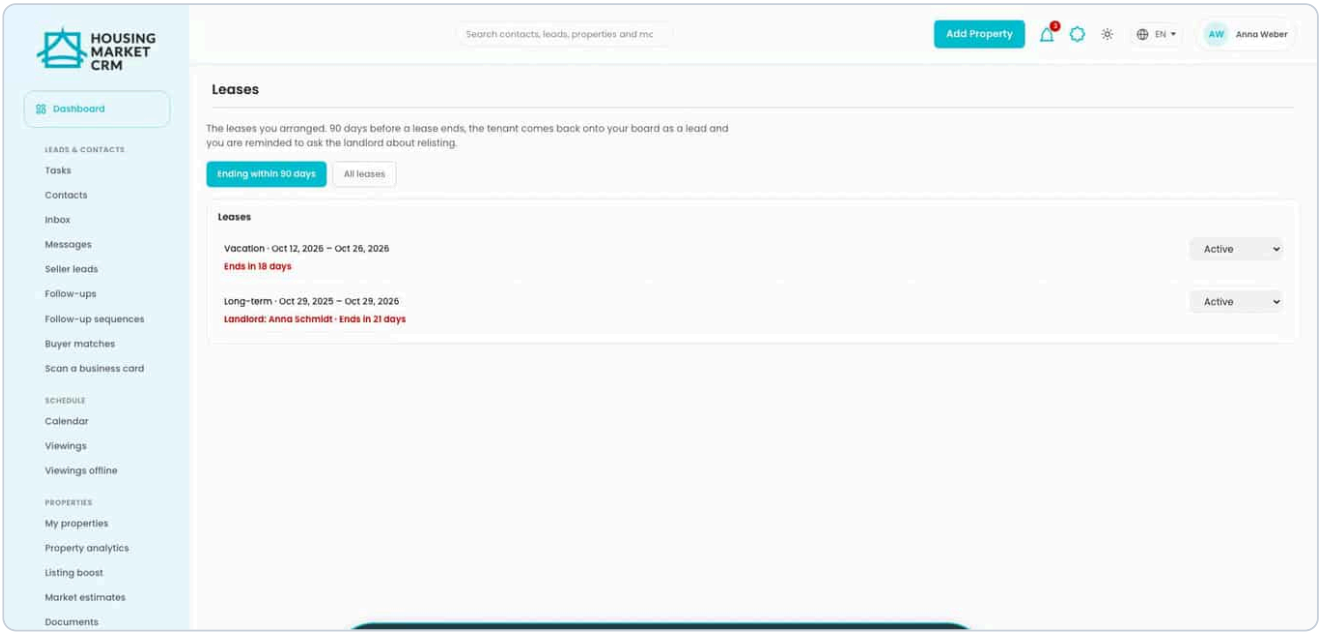
الشكل 57.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر «عقود الإيجار» في القائمة الجانبية.



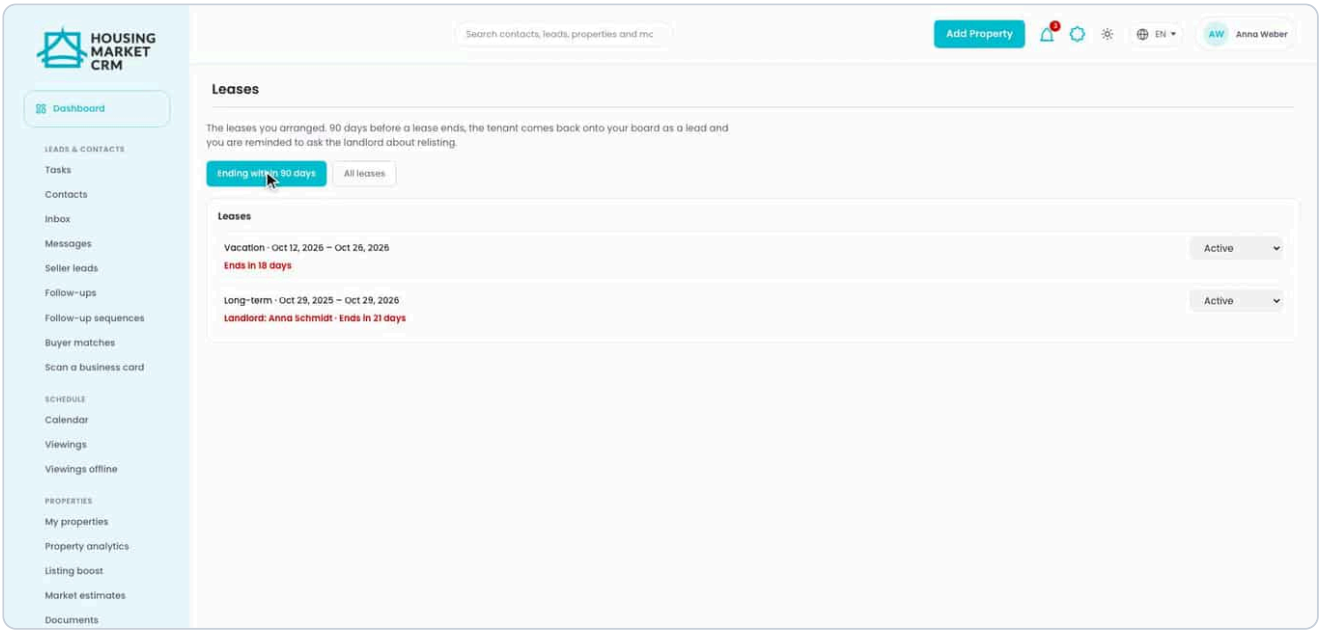
الشكل 57.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 الإيجارات التي توسّطت فيها — لا التي تديرها وكالتك.



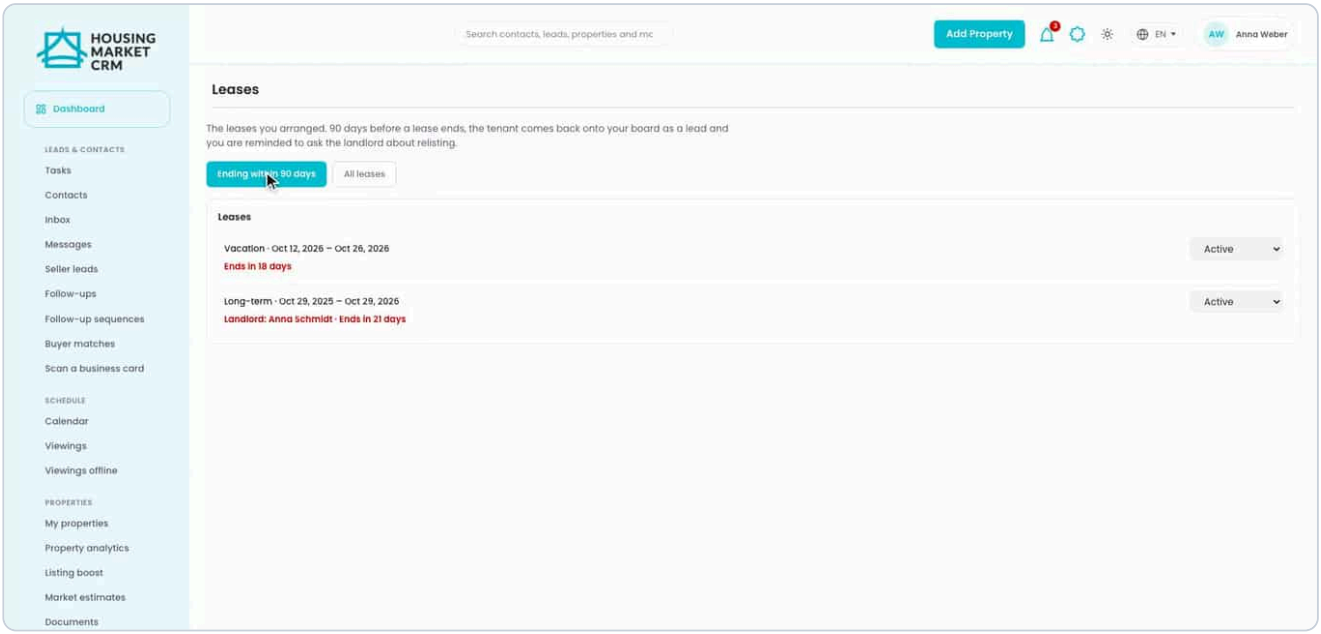
الشكل 57.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 تنتهي خلال 90 يومًا — القائمة التي تعمل عليها كل شهر.



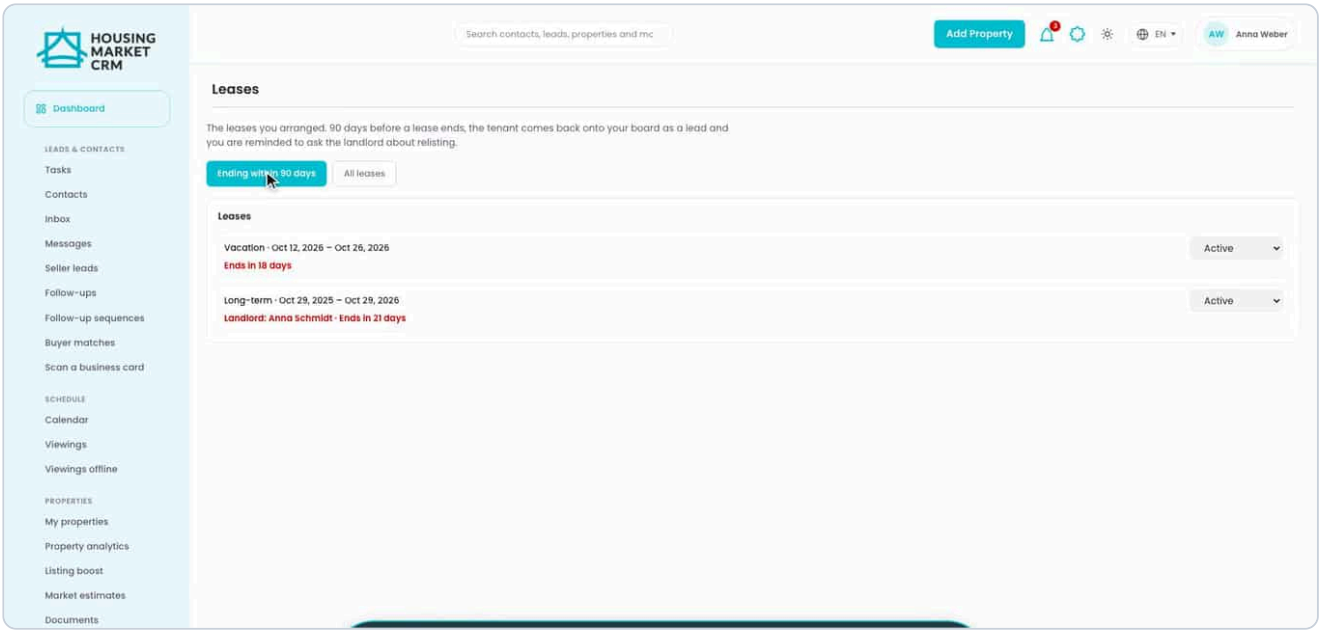
الشكل 57.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 عند 90 يومًا يعود المستأجر إلى لوحتك كعميل محتمل.



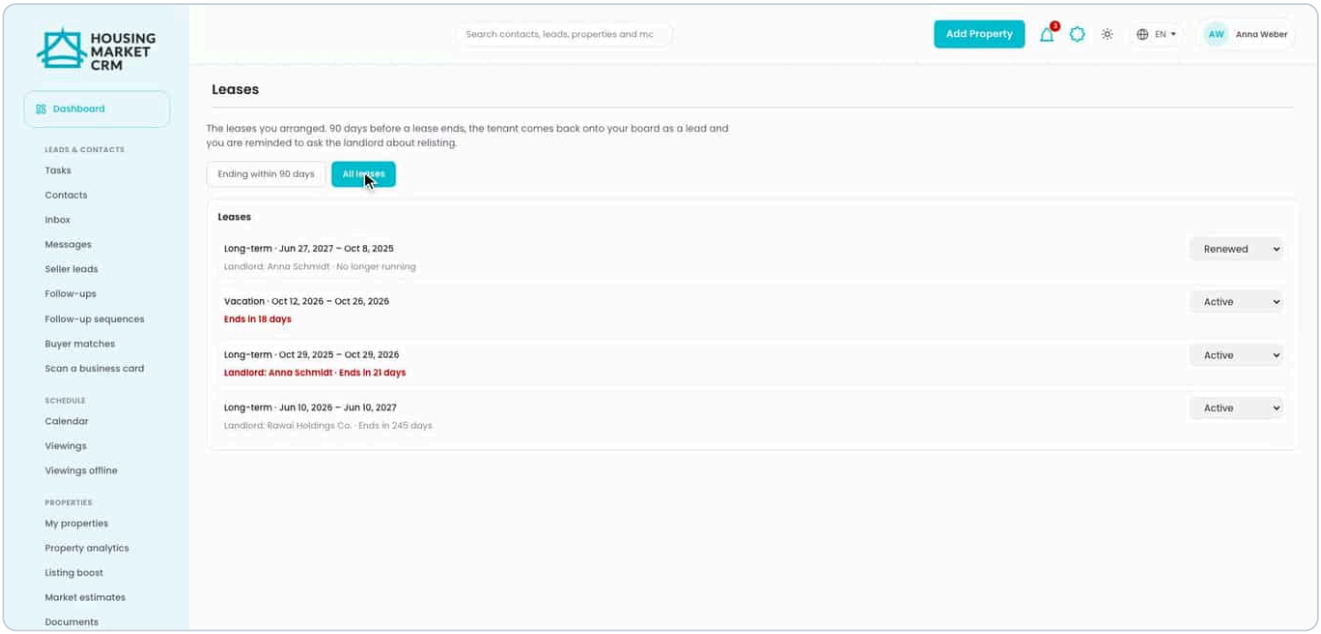
الشكل 57.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 ويُذكّرك النظام بسؤال المالك عن إعادة الإدراج.



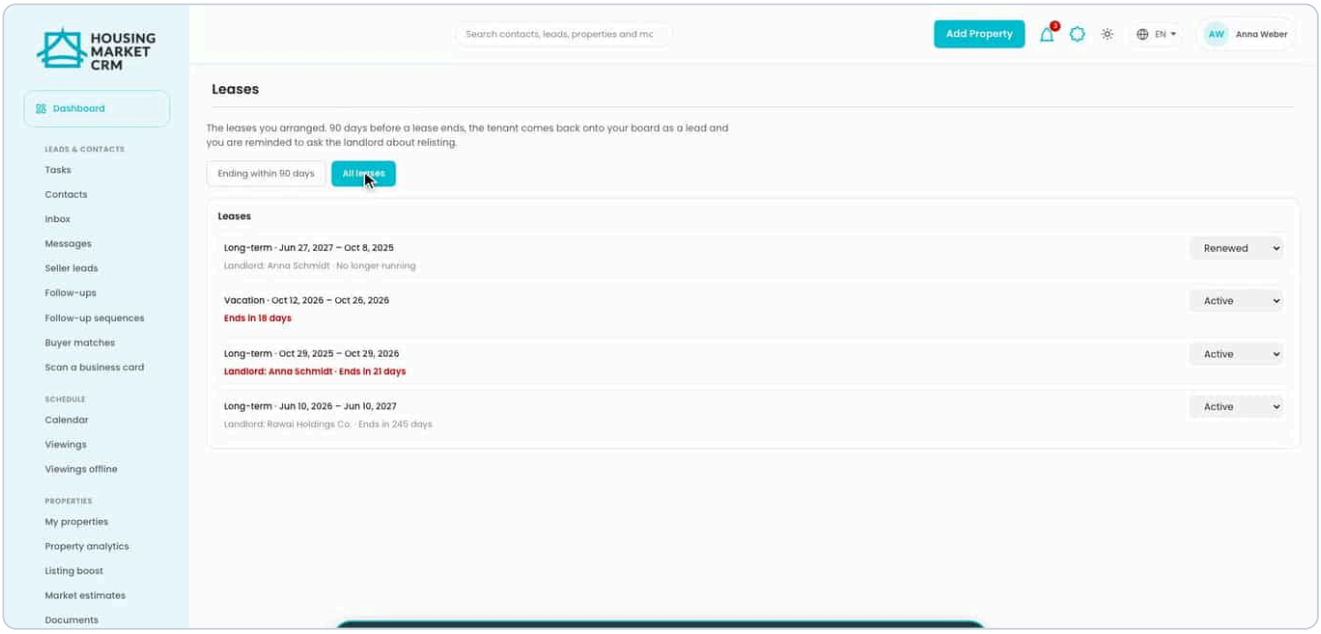
الشكل 57.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 عودة إلى «جميع عقود الإيجار».



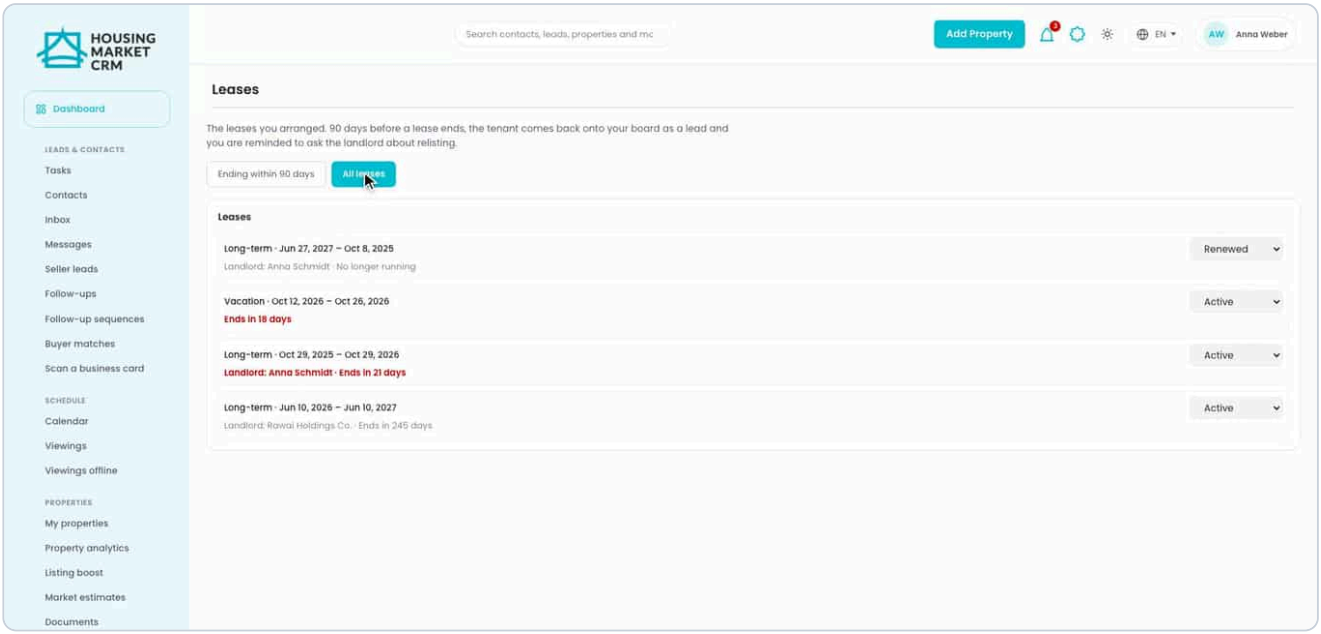
الشكل 57.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 اسأل المستأجر عن التجديد والمالك عن إعادة الإدراج معًا —.



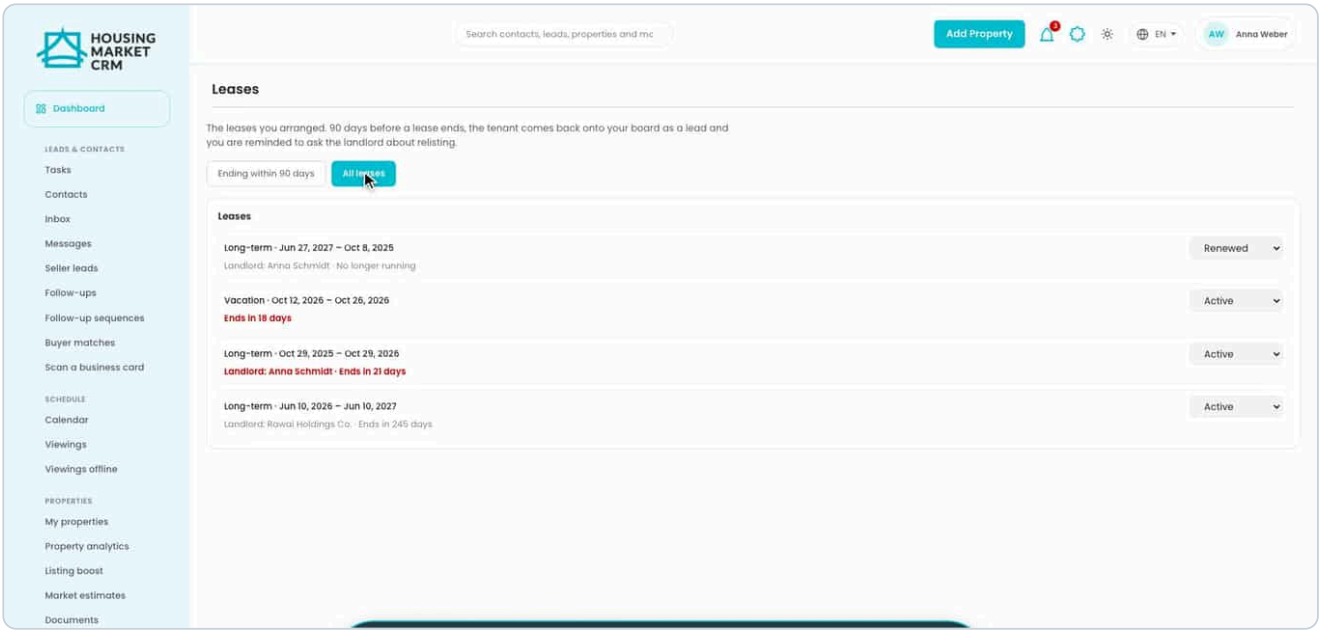
الشكل 57.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 لأن كل إجابة تحدّد الأخرى.



الشكل 57.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

10 سجّل قيمة الإيجار لتعرف في المرة القادمة بكم تأجّر المنزل فعلًا.



الشكل 57.10 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

سجل بالمنازل التي تعتني بها وكالتك نيابةً عن أصحابها: كل وحدة، ومن يملكها، ومنذ متى وإلى متى. وهي جزء من Pro وBusiness، ومنفصلة عن العقارات التي تبيعها أو تؤجرها.

مركز المساعدة: ما «إدارة العقارات» في النظام؟

58 الفصل 58

بوابة العميل

Business | موجه إلى الوكلاء العقاريين ومديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Business، يمكنك دعوة مشترٍ أو بائع من سجل جهة اتصاله إلى صفحة خاصة يسجّل فيها الدخول برابط يصله بالبريد الإلكتروني ويرى ما شاركته معه.

من سجل جهة الاتصال، ادعُها إلى بوابة العملاء. تتلقى رسالة بريد إلكتروني فيها رابط لتسجيل الدخول — دون كلمة مرور لإنشائها — ولا ترى إلا ما اخترت مشاركته معها. وهي جزء من Business.

- يرى المشتري القائمة المختصرة للعقارات التي أعددتها له، والمعاينات التي حجزها.
- يرى البائع إعلاناته وملاحظات التقييم التي تشاركها معه.

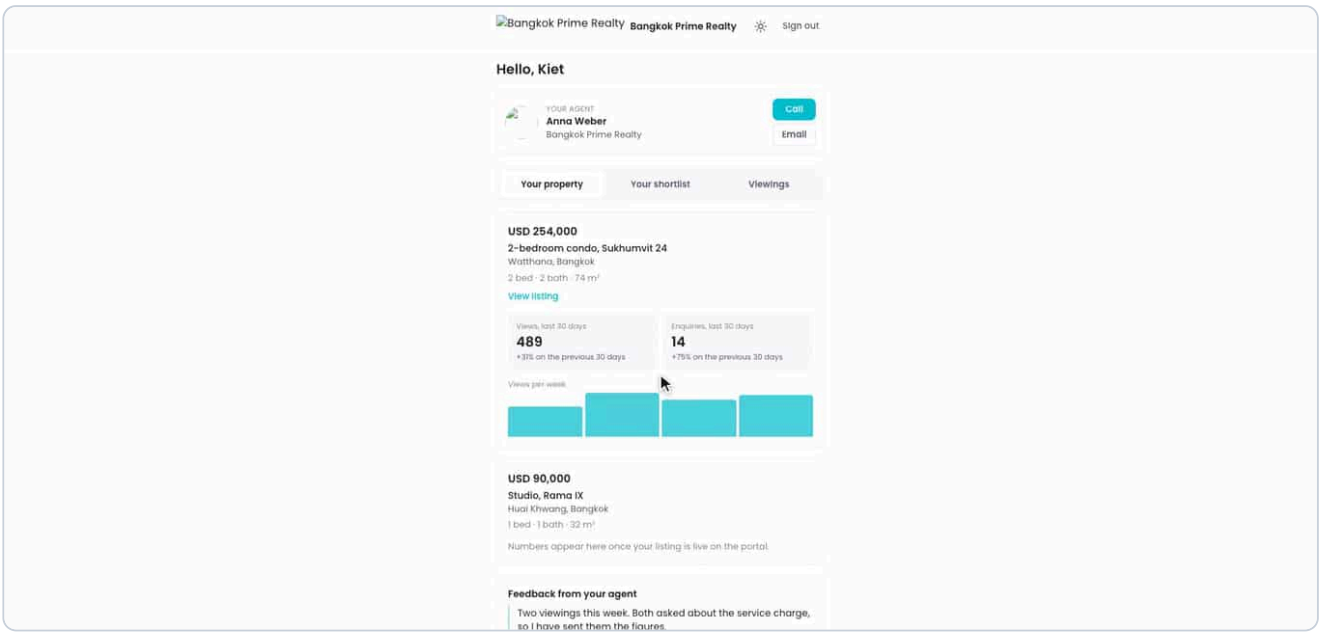
تنتهي صلاحية رابط تسجيل الدخول والجلسة كليهما، فلا يبقى هاتف متروك مفتوحًا على طاولة جلسةً قائمة؛ والعودة تكون برابط جديد عبر البريد الإلكتروني. ويمكنك إلغاء وصول أي عميل في أي وقت، في أي خطة.

إذا انخفض الحساب إلى ما دون Business، يُوقَف وصول العملاء مؤقتًا مع رسالة ودية بدلًا من حذفه، والانتقال مجددًا إلى خطة أعلى يعيده كما كان تمامًا.

من مركز المساعدة: **ما بوابة العملاء؟**

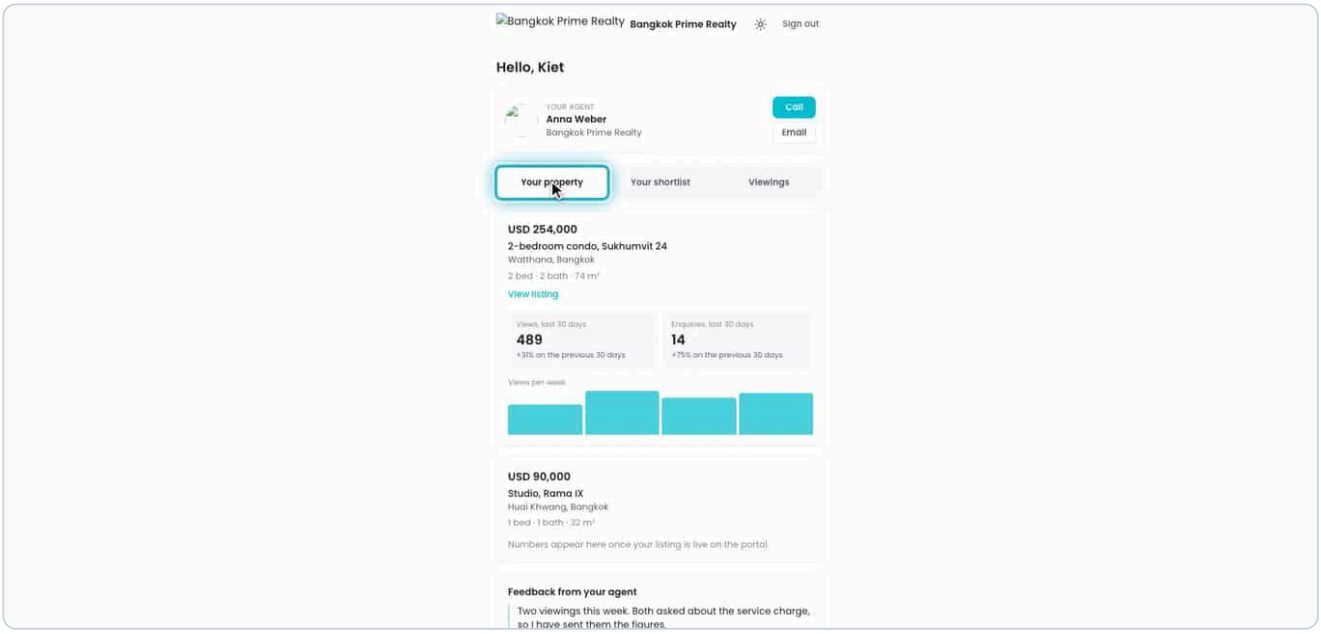
خطوة بخطوة

1 هذا ما يراه عميلك — صفحته الخاصة.



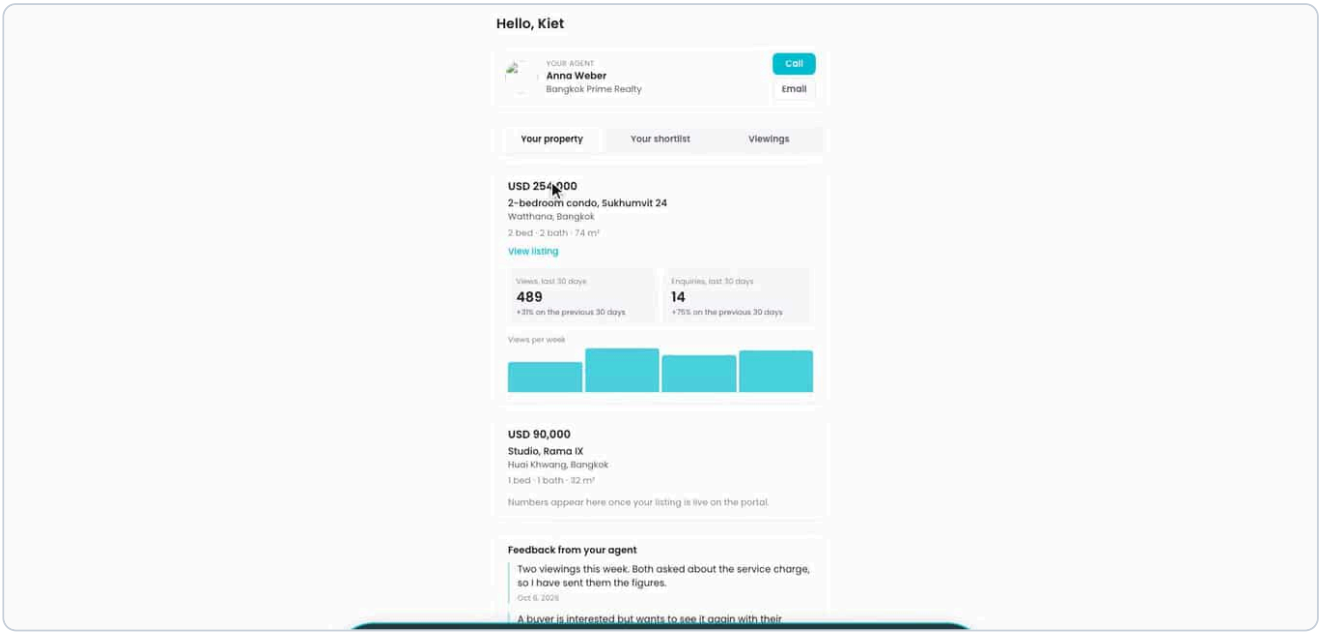
الشكل 58.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 يرى البائع عدد المشاهدات أسبوعيًا على عقاره.



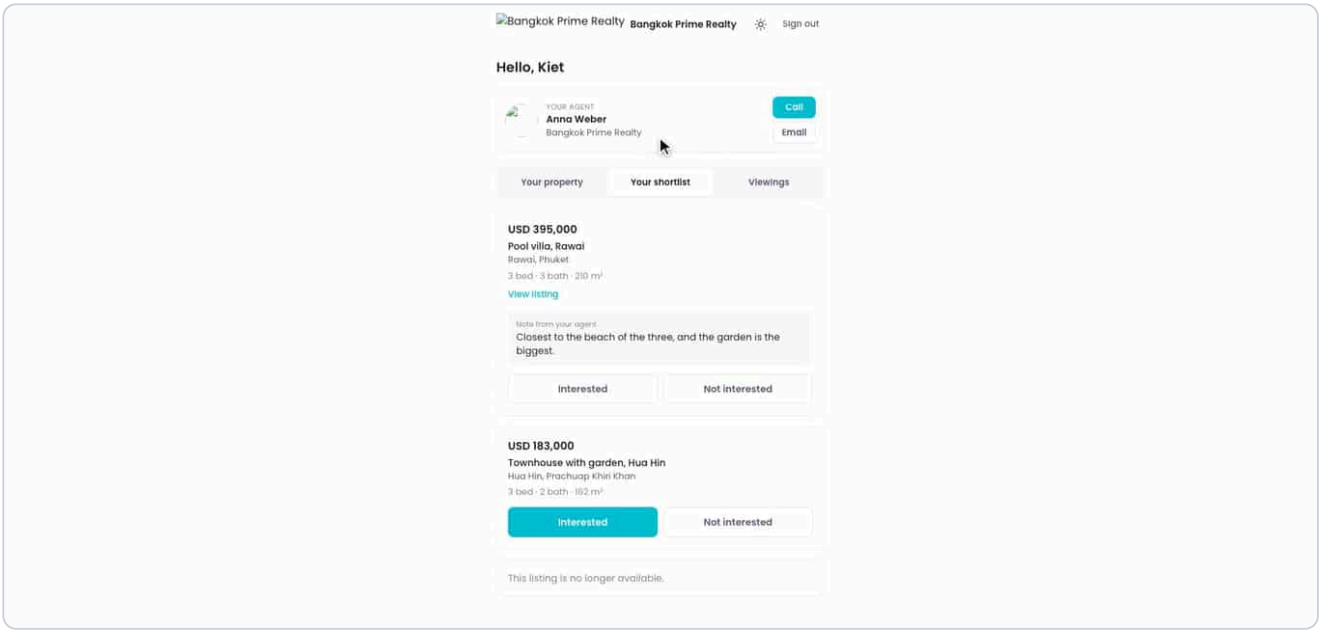
الشكل 58.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 والملاحظات التي كتبتها له — فاكتبها للبائع.



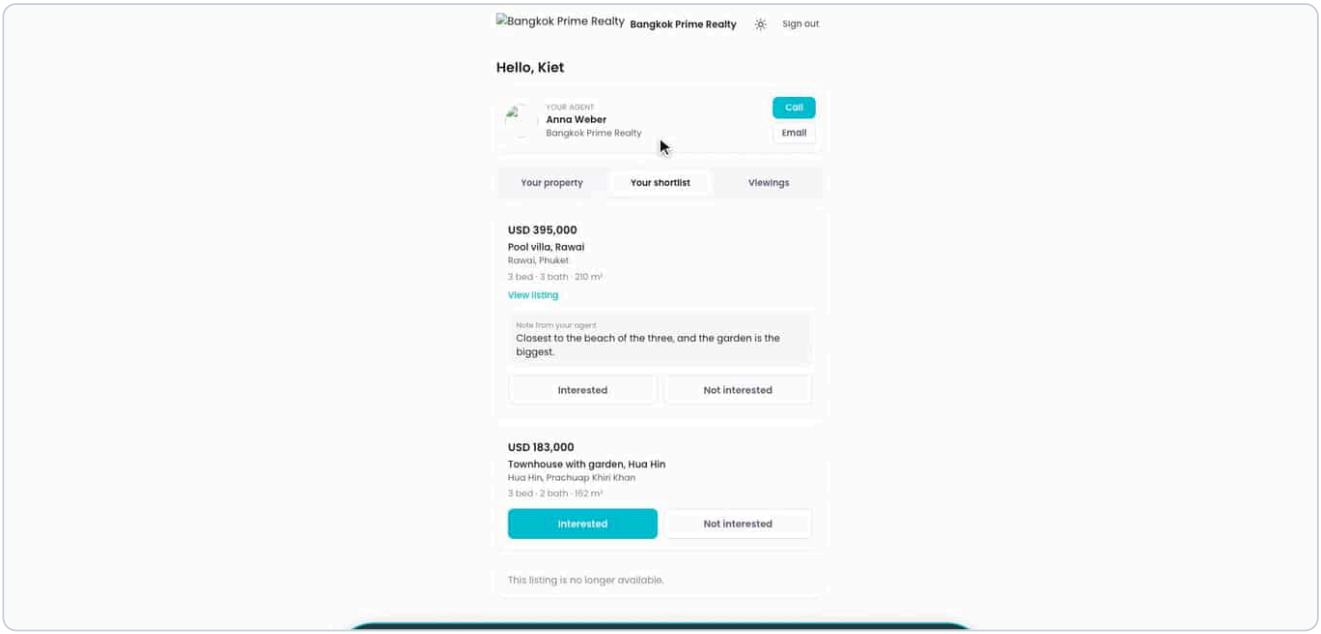
الشكل 58.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 يرى المشتري القائمة المختصرة التي أعددتها.



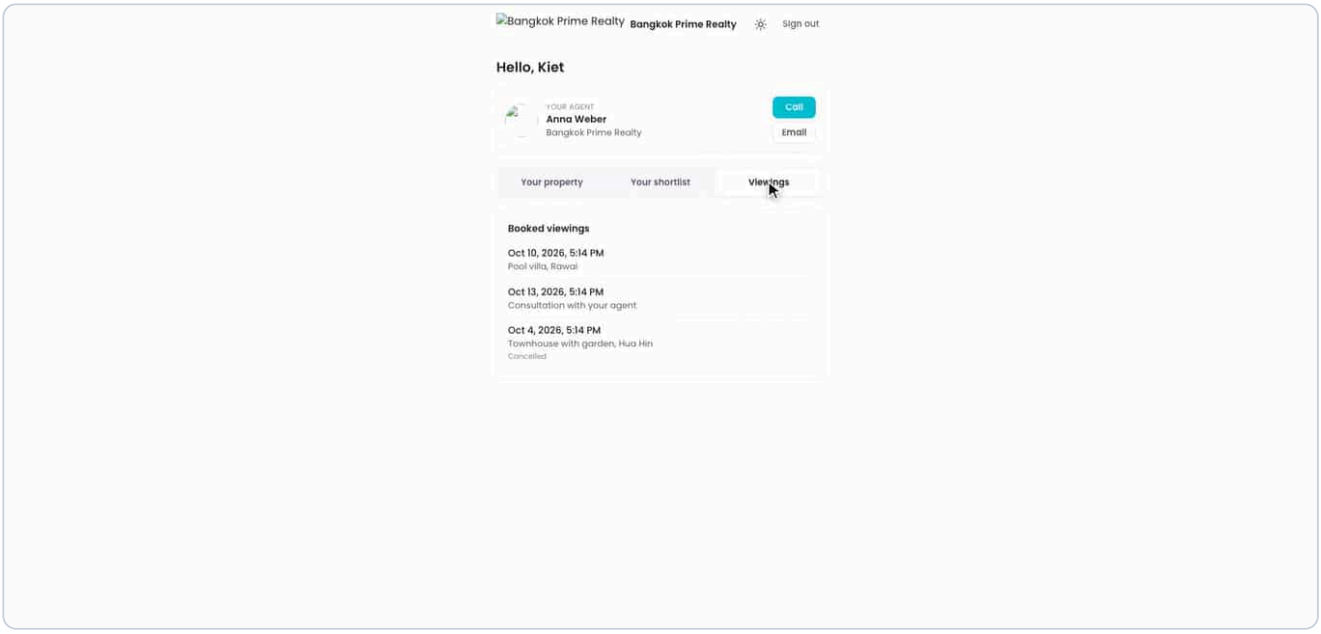
الشكل 58.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 يخبرك بما يعجبه — ويصل ذلك إلى الـ CRM.



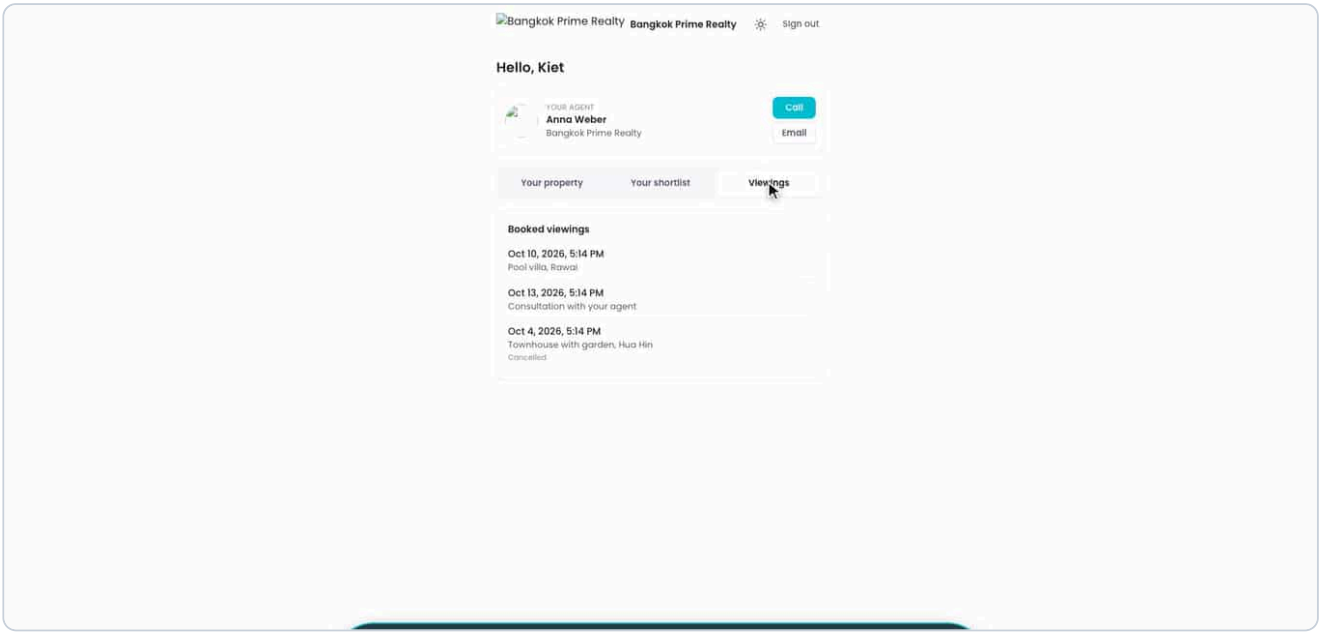
الشكل 58.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 والمعاينات المحجوزة له.



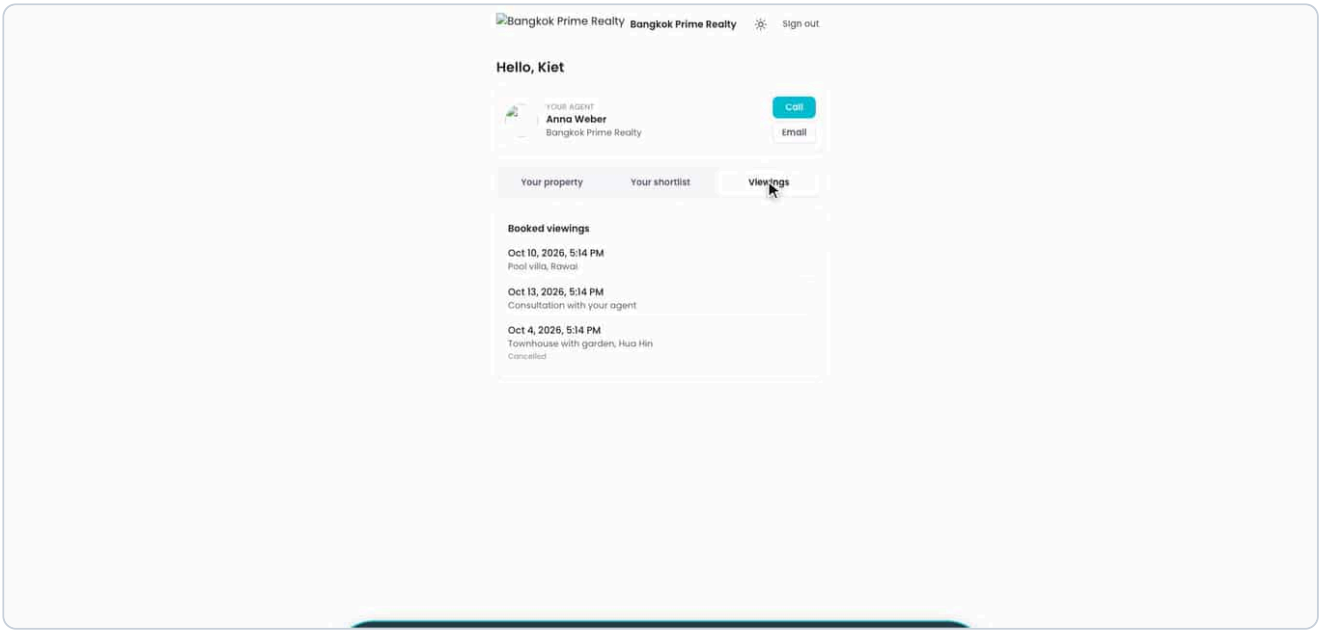
الشكل 58.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 يسجّل الدخول برابط ترسله بالبريد. لا كلمة مرور يفقدها.



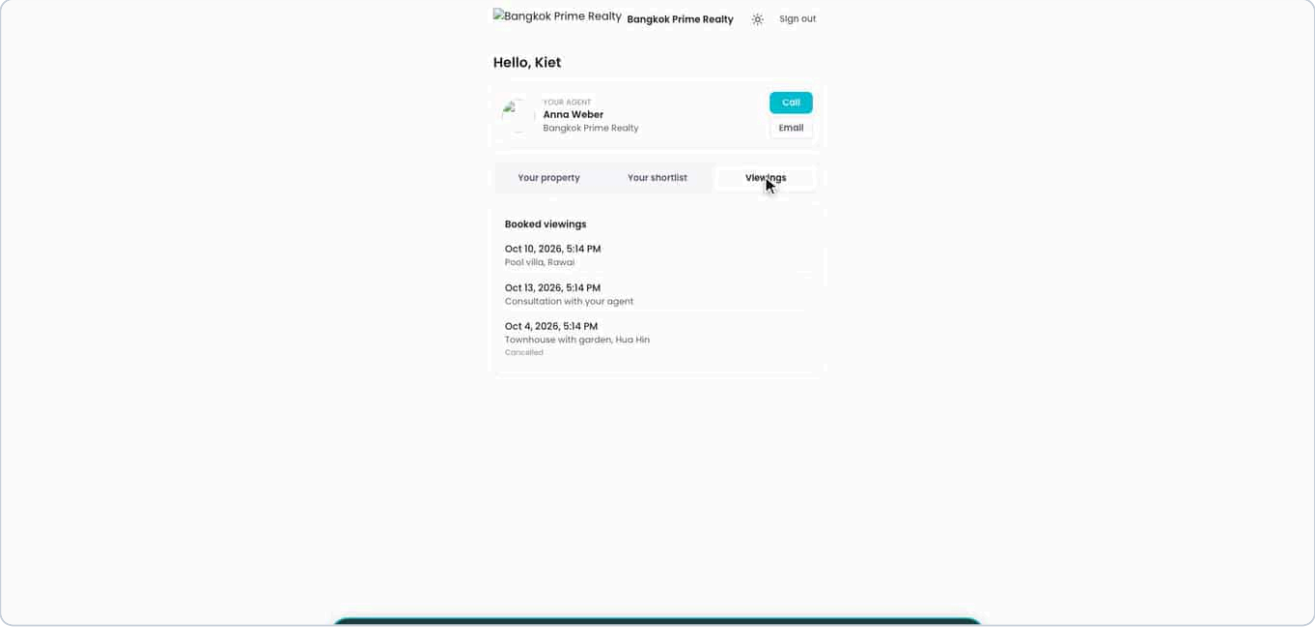
الشكل 58.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 البائع الذي يقرأ أرقامه بنفسه يطلبها أقل.



الشكل 58.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 فاكتب ملاحظات التقييم وكأن البائع سيقرأها. سيقرأها فعلًا.



الشكل 58.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

59 الفصل 59

ملفك التعريفي والتقييمات

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

المراجعات وشارات الترخيص والوكالة والهاتف وتحليلات الملف الشخصي مجانية في كل باقة. أما شارة «وكيل موثّق» فطلب منفصل مدفوع، يُجدَّد ويُعاد التحقق منه كل سنة.

المراجعات وشارات التوثيق الثلاث وتحليلات الملف الشخصي جزء من الخطة المجانية، وهذا مقصود: فالدليل الذي لا يُقيَّم فيه إلا الوكلاء الدافعون سيرتّب الوكلاء حسب ما يدفعونه لا حسب تقييم عملائهم لهم. أما شارة «وكيل موثّق» فشيء مختلف وهي مدفوعة، وهي موضوع القسم الأخير من هذه الإجابة.

المراجعات

عندما تنقل عميلًا محتملًا إلى «صفقة مُبرمة»، يجدول النظام طلب مراجعة إلى ذلك العميل بعد مهلة يمكنك ضبطها. ويمكنك إيقاف الطلب مؤقتًا لعميل بعينه، لكن لا يمكنك إيقاف المراجعات كليًا. ولا يمكن كتابة مراجعة إلا عبر طلب كهذا، فيأتي كل تقييم من شخص أبرمت معه صفقة فعلًا. ويمكنك الرد على المراجعة، وتتولى Housing Market Group الإشراف عليها.

الشارات الثلاث المجانية

في «الملف الشخصي والتقييمات»، ارفع ما يثبت أيًّا من الشارات الثلاث — ترخيصك، ووكالتك، ورقم هاتفك. يتحقق فريقنا من المستند ويقبله أو يرفضه. والشارة التي تحملها بالفعل تبقى أثناء التحقق من تجديدها. وهذه الثلاث لا تكلّف شيئًا في أي خطة، ولا تتوقف على طلب «وكيل موثّق» أدناه.

تحليلات الملف الشخصي

تعرض الشاشة نفسها عدد مرات مشاهدة ملفك الشخصي، والاستفسارات التي يولّدها، وما يعيق أداءه.

شارة «وكيل موثّق»

«وكيل موثّق» تحقّق أوسع من هويتك، ويُدفع ثمنها وحدها فوق أي باقة لديك — فهي ليست جزءًا من Pro وليست جزءًا من Business، ويستطيع الوكيل في الخطة المجانية أن يتقدم بها تمامًا كغيره. ويكلّف التقديم عبر النظام 19 USD سنويًا. والرسوم مقابل المراجعة لا مقابل نتيجتها، فالطلب الذي لا يُقبل لا تُردّ رسومه.

يدوم التوثيق سنة. وتُحصَّل الرسوم من جديد كل سنة، وتلك الدفعة هي ما يفتح إعادة التحقق السنوية، التي تذهب إلى فريق المراجعة بالمستندات الموجودة لديهم أصلًا — فلا شيء عليك أن ترفعه من جديد. وإن لم يُجدَّد التوثيق، انتهت صلاحية الشارة في تاريخها. وراجع «كيف أصبح وكيلًا موثّقًا؟» لمعرفة طريقة التقديم.

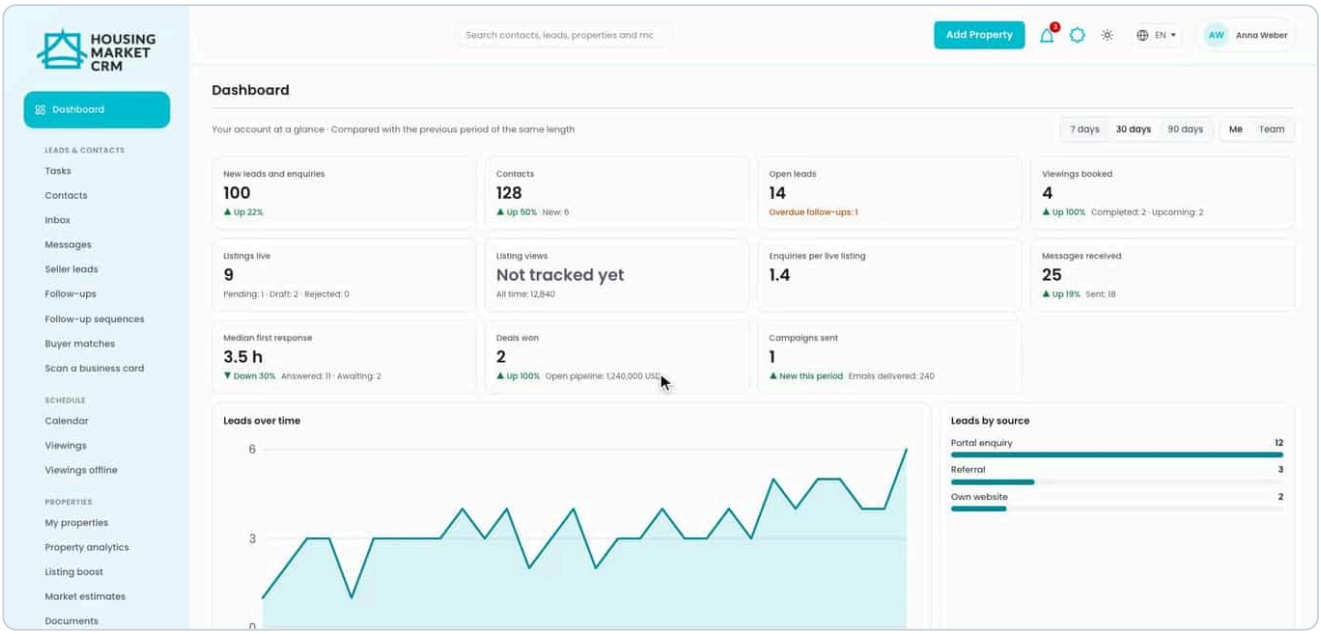
ولا يمسّ ذلك الشارات الثلاث المجانية أعلاه. يتحقق منها الفريق نفسه لكنها لا تنتظر الرسوم، فيمكنك إثبات ترخيصك ووكالتك ورقم هاتفك اليوم.

يظهر تقييمك ومراجعاتك وشاراتك في صفحة الوكيل الخاصة بك على البوابة، ويكتب العملاء مراجعاتهم على صفحة البوابة التي يرتبط بها طلب المراجعة.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل المراجعات وشارات التوثيق؟**

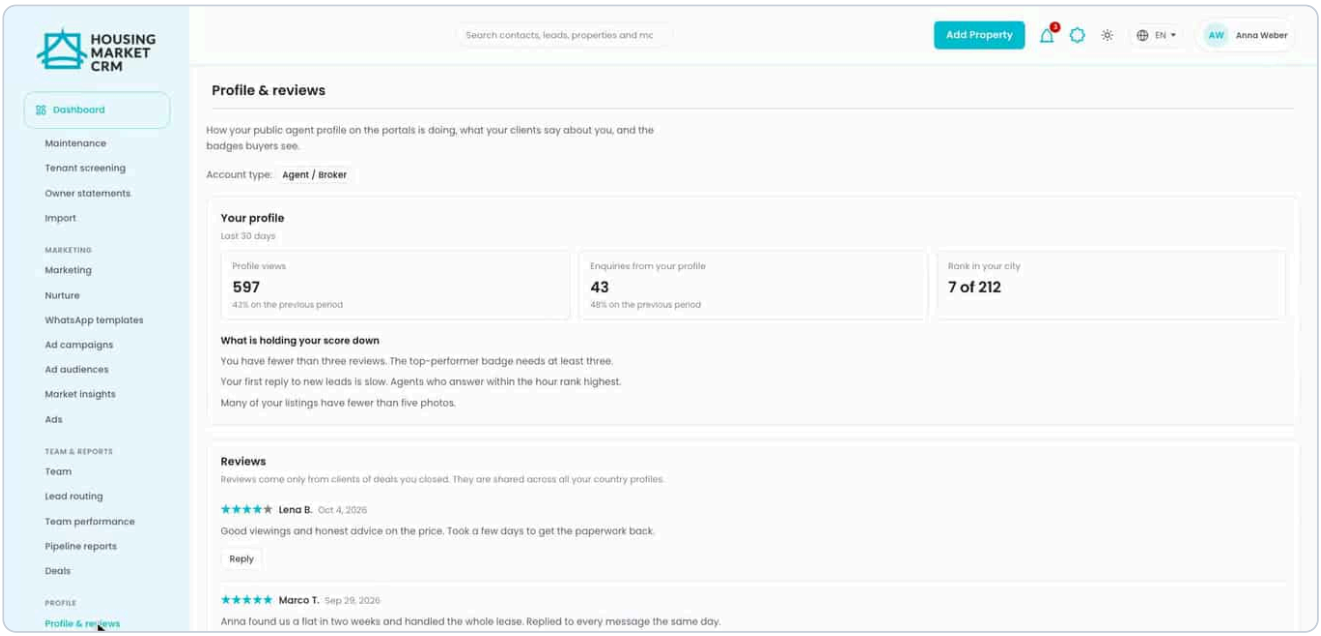
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



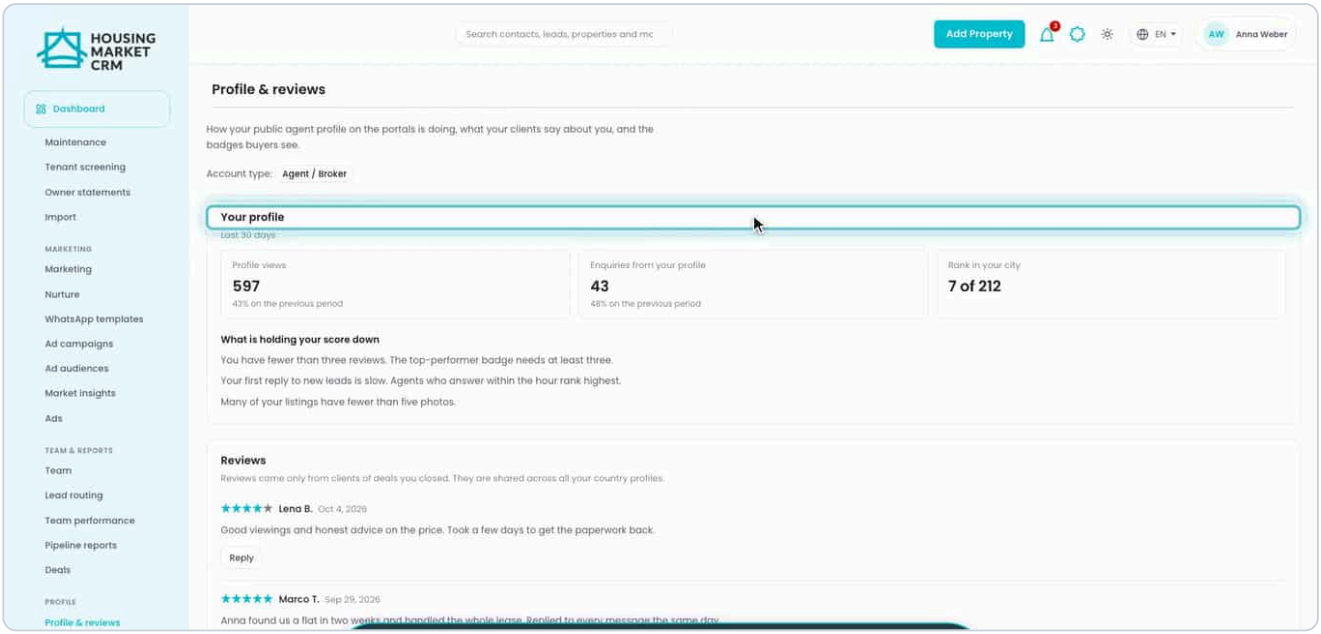
الشكل 59.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «الملف التعريفي والتقييمات» في القائمة اليسرى.



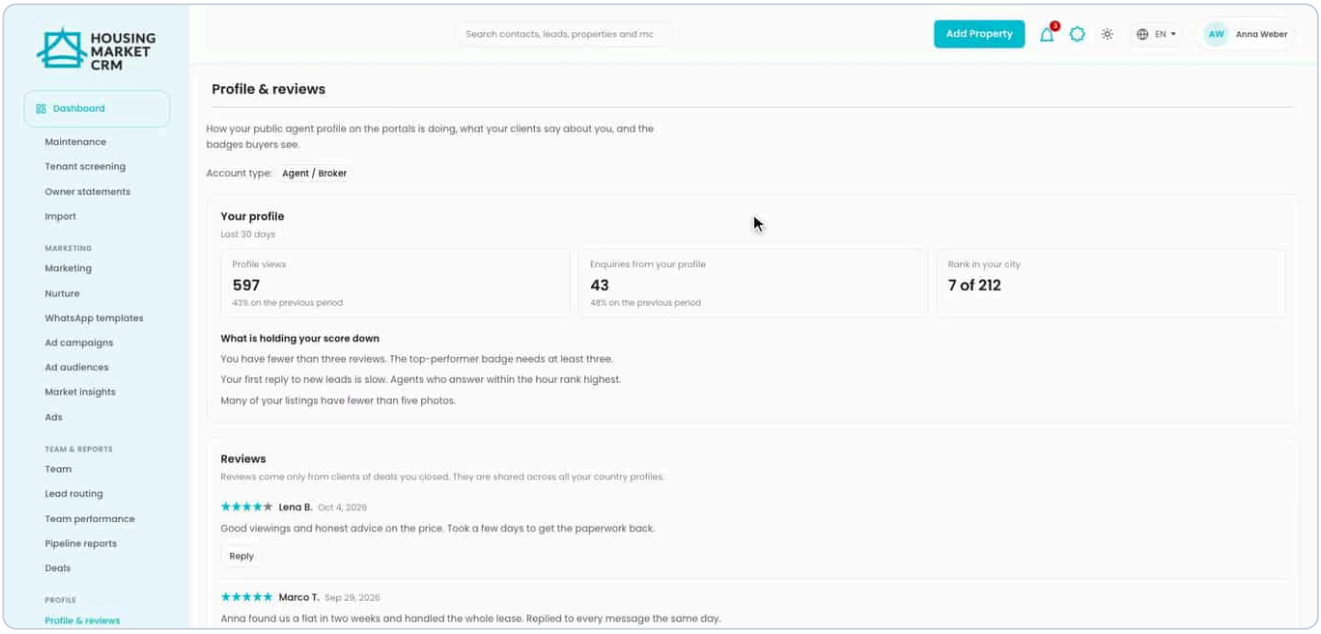
الشكل 59.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 المشاهدات والاستفسارات وترتيبك بين الوكلاء في المدينة.



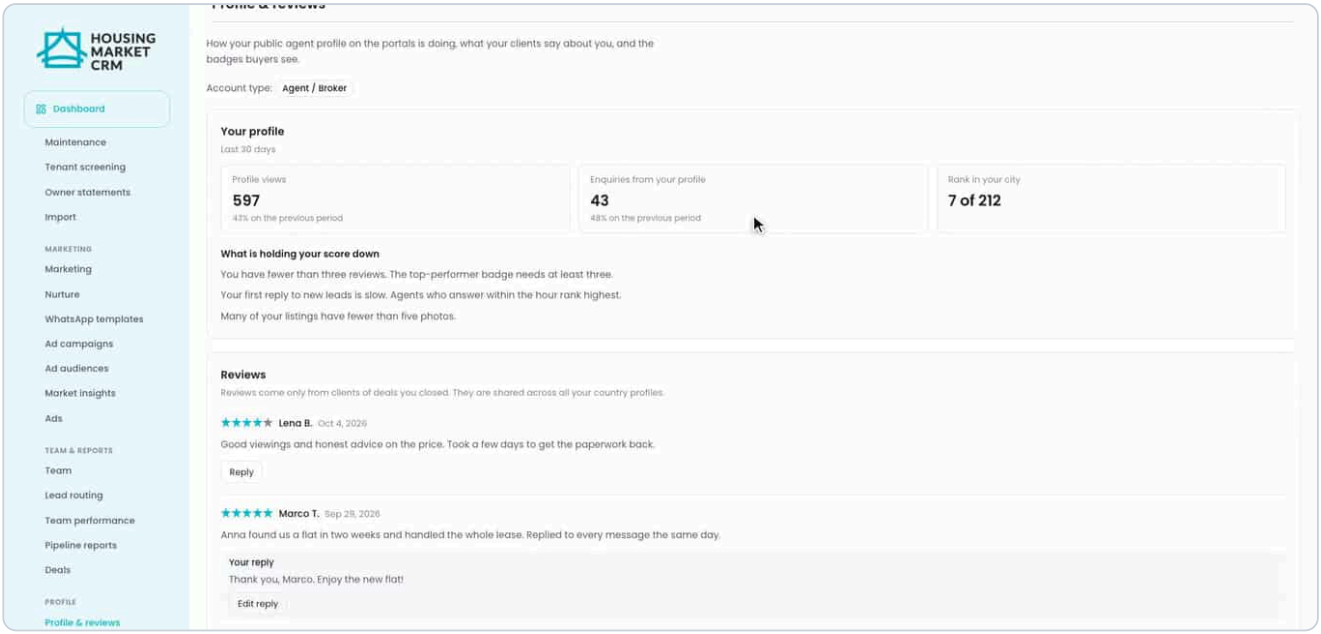
الشكل 59.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 التلميحات هي الترتيب بعبارات واضحة.



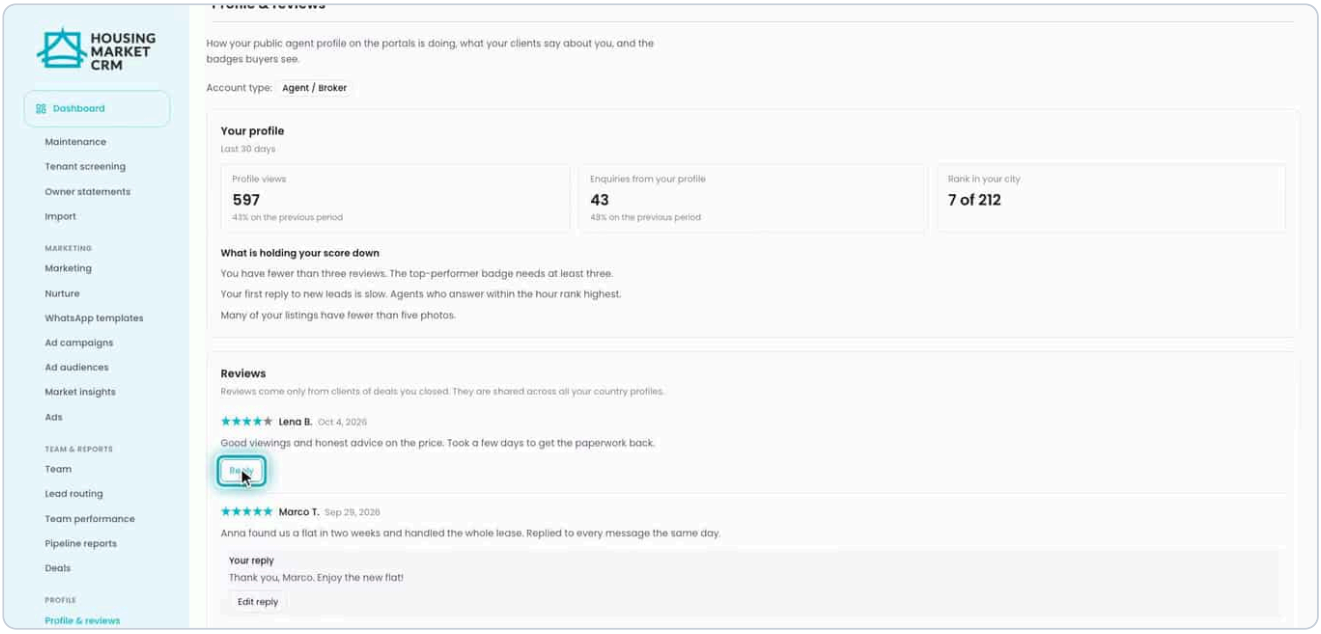
الشكل 59.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 ما كتبه عملاؤك.



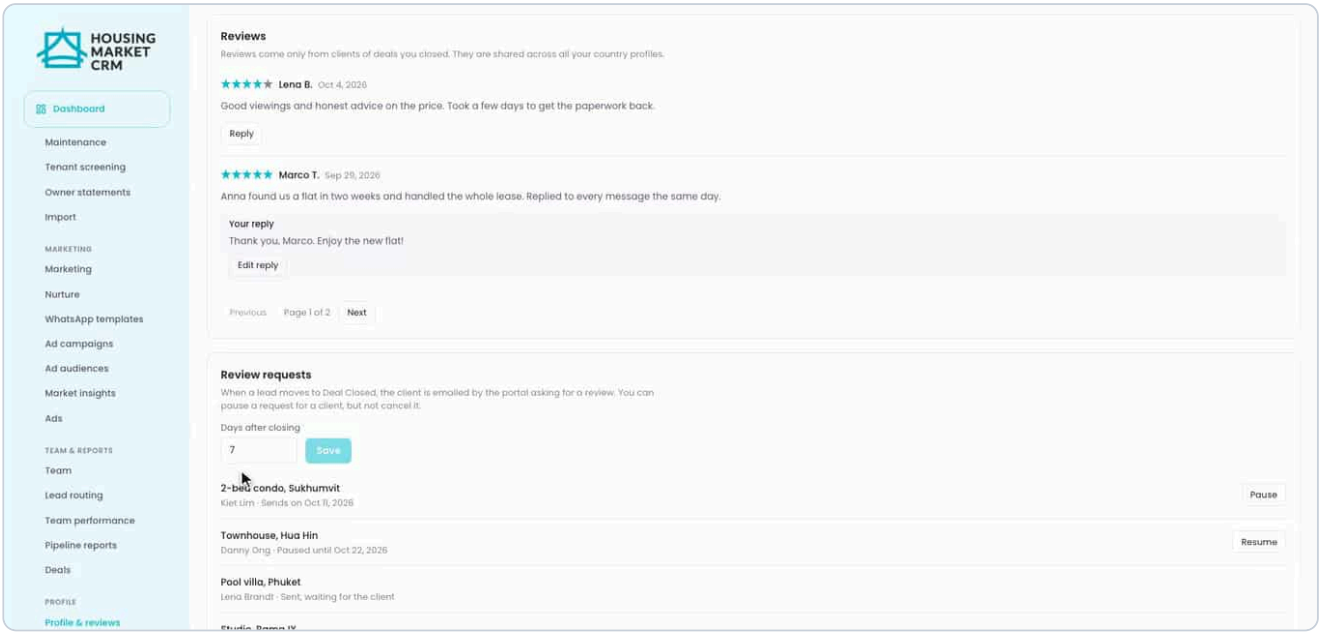
الشكل 59.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 ردّ على كل تقييم — المشتري التالي يقرأه.



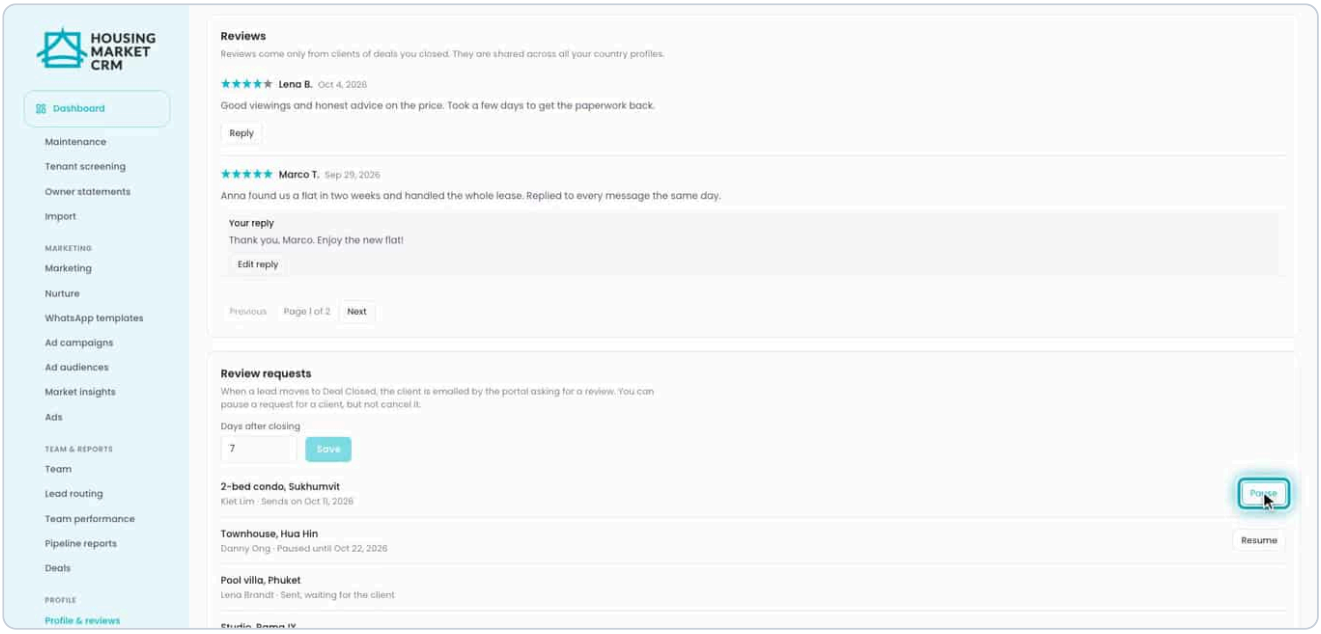
الشكل 59.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 ما ينتظر الإرسال بعد إتمام صفقة.



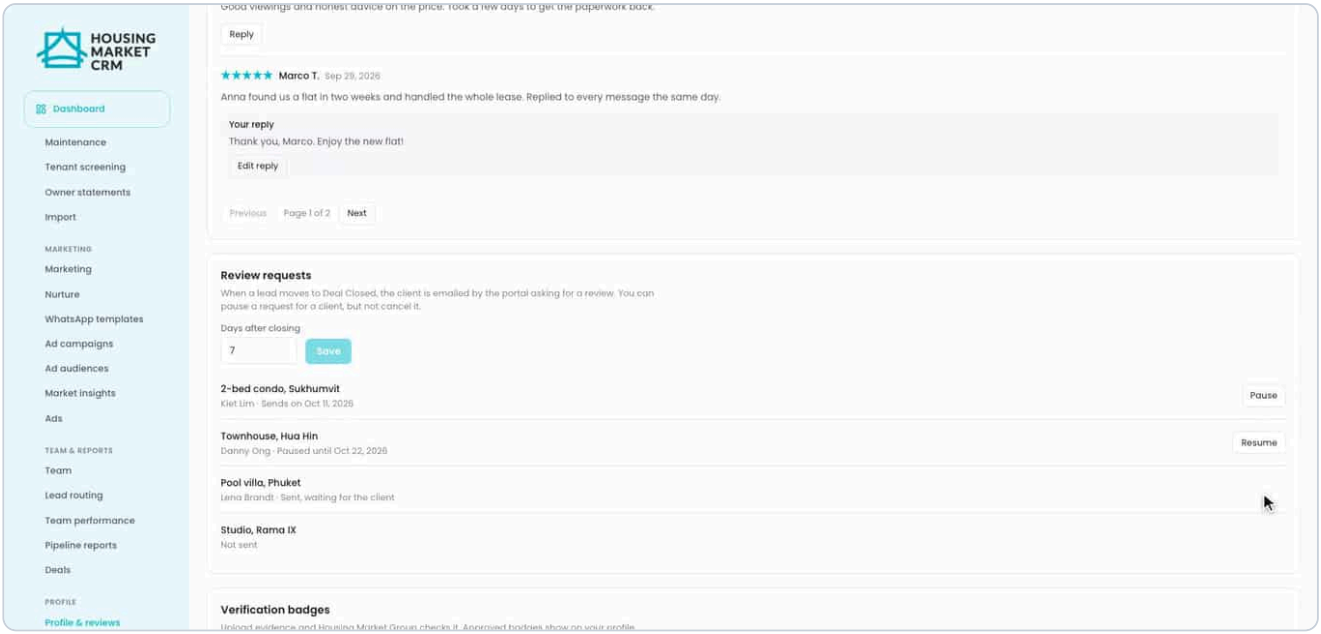
الشكل 59.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 أوقفه مؤقتًا مرتين على الأكثر — ثم يُرسَل.



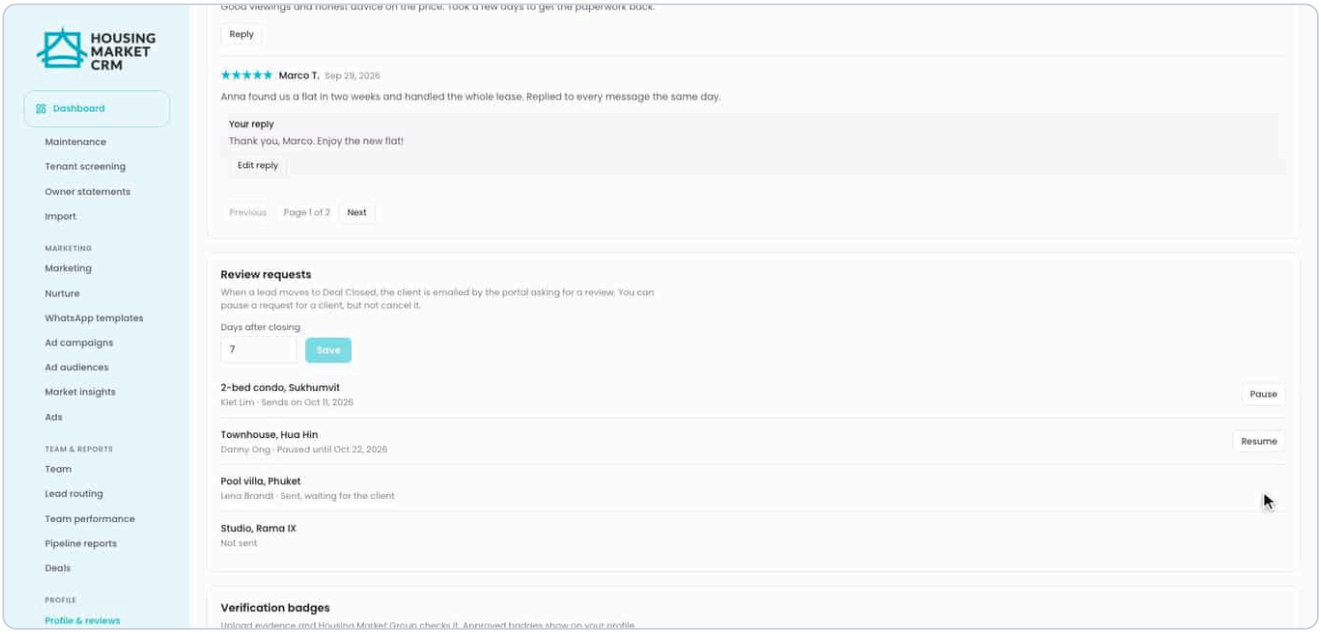
الشكل 59.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 الشارات التي يراها المشترون بجانب اسمك.



الشكل 59.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

10 ارفع المستندات المؤيدة؛ يراجعها شخص.



الشكل 59.10 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أصبح وكيلًا موثّقًا؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

الجزء 8

المطورون العقاريون والمشاريع الجديدة

60 إنشاء مشروع مطور

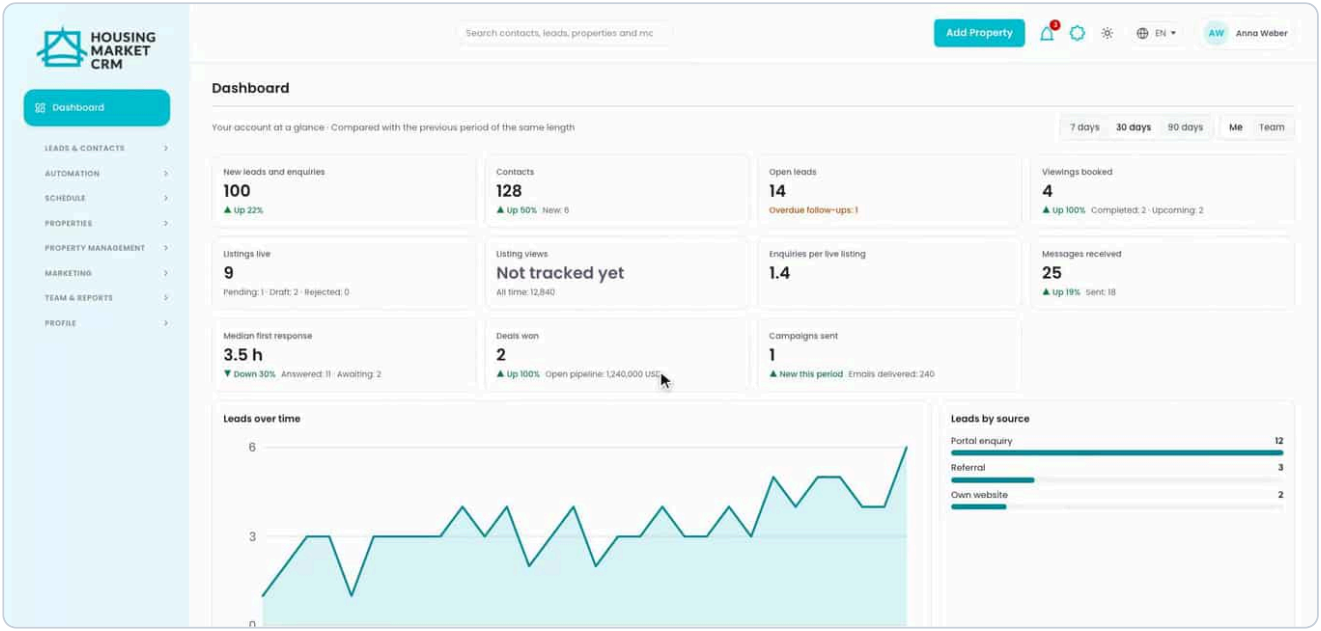
60 الفصل 60

إنشاء مشروع مطور

خطة المطورين | موجه إلى المطورين العقاريين | شاهد الفيديو

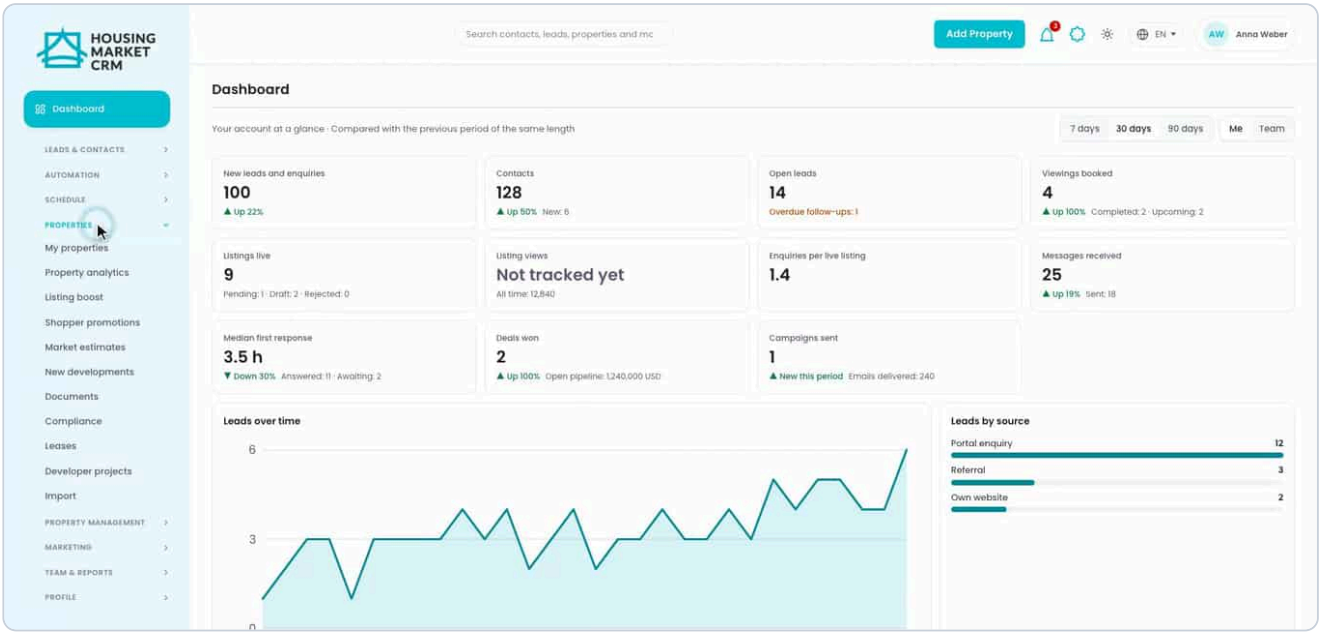
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



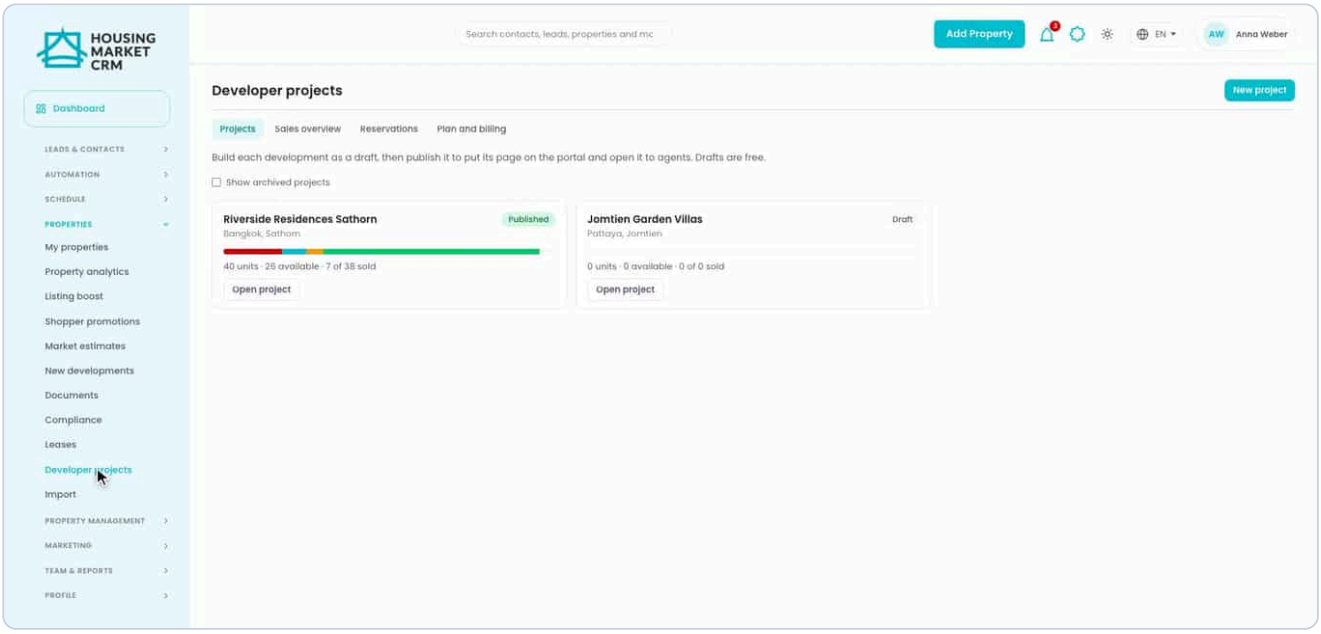
الشكل 60.1 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

2 افتح «العقارات» من القائمة الجانبية.



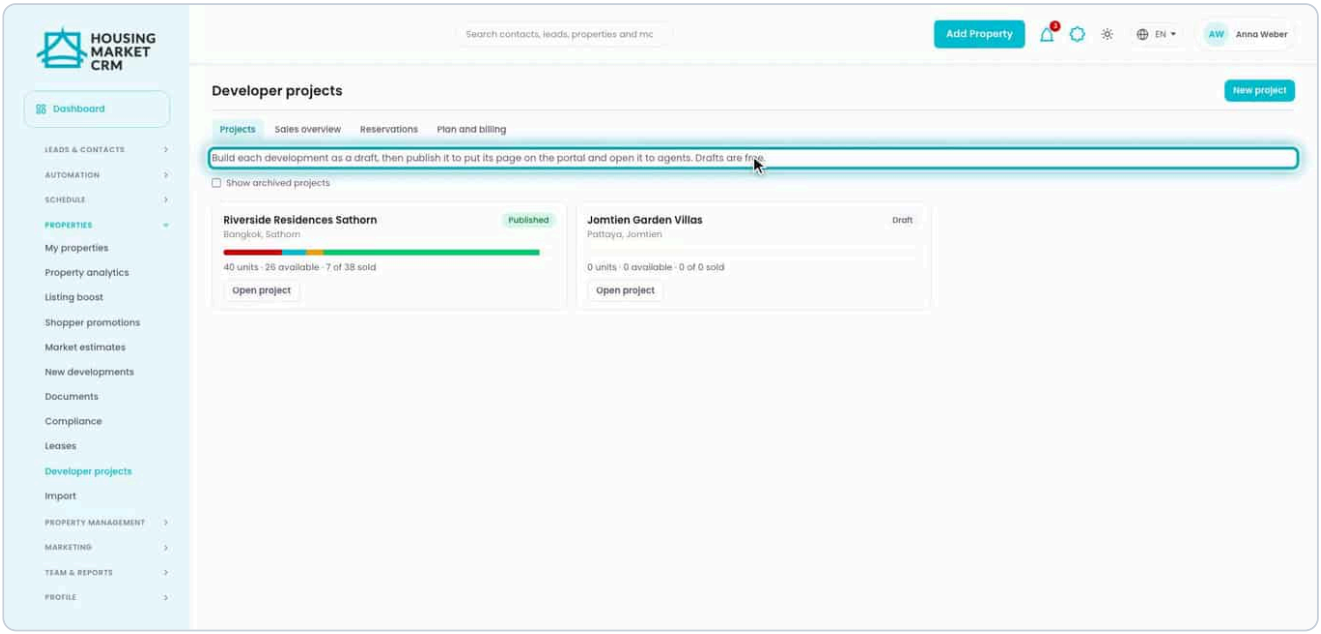
الشكل 60.2 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

3 انقر على مشاريع المطوّرين في القائمة اليمنى.



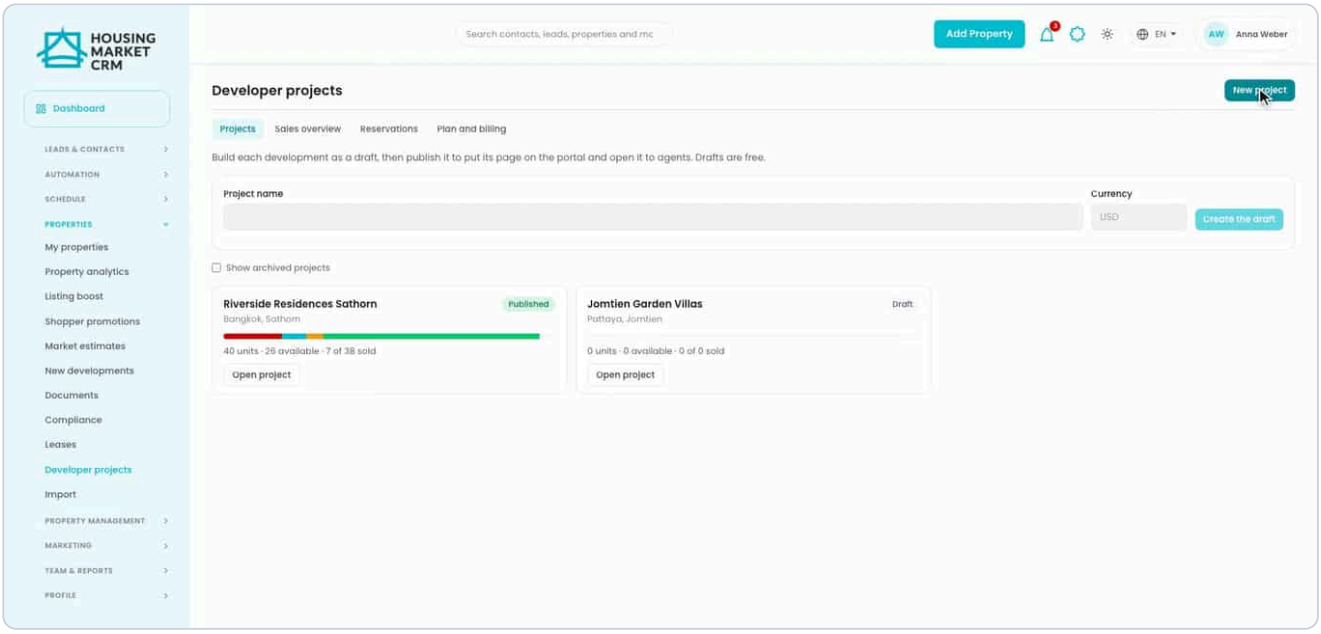
الشكل 60.3 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

4 كل مشروع يبدأ كمسودة مجانية.



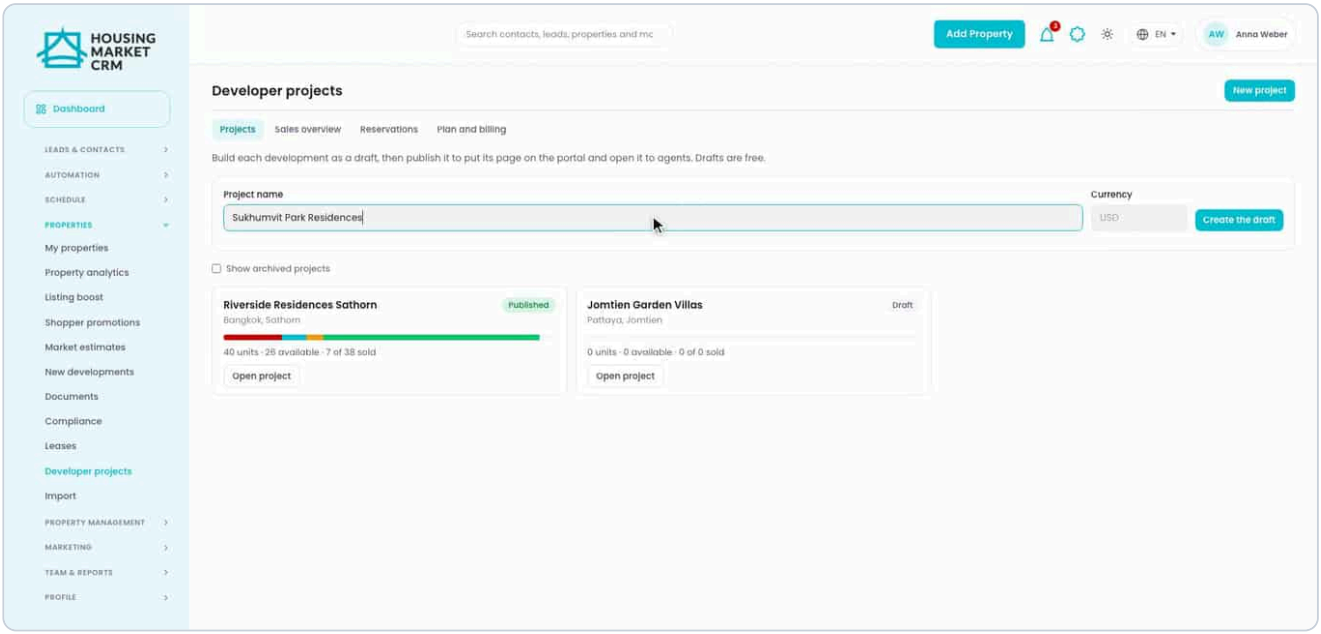
الشكل 60.4 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

5 انقر على مشروع جديد.



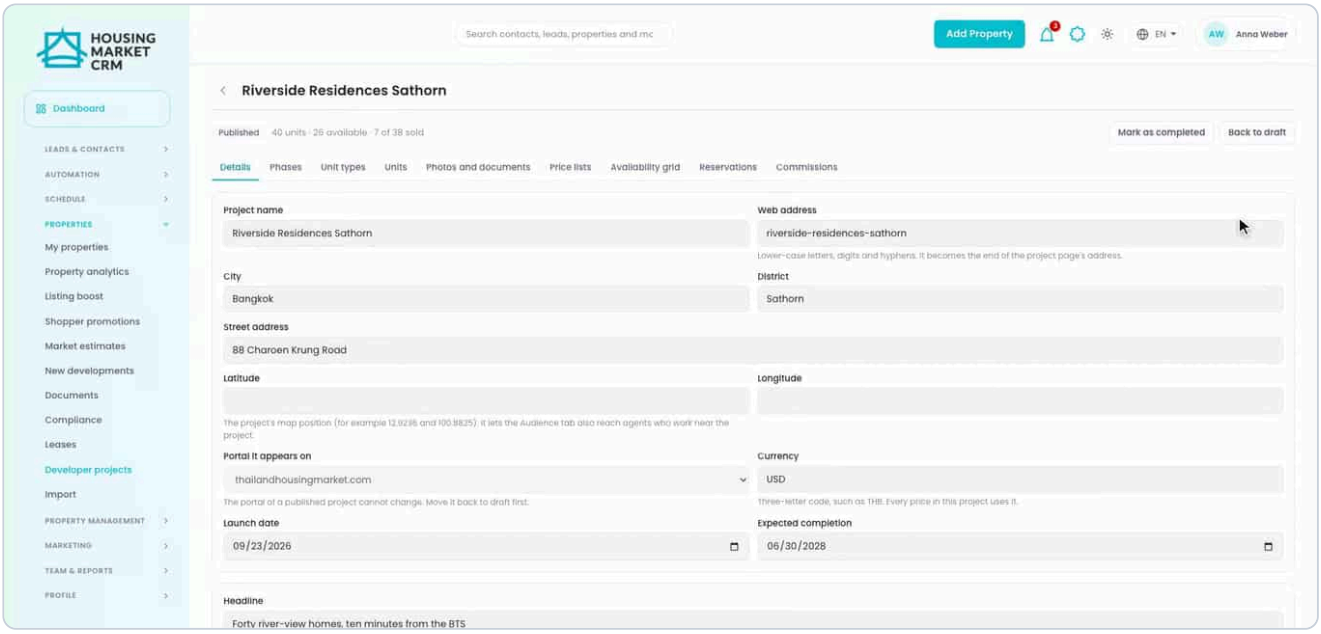
الشكل 60.5 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

6 امنحه اسمًا.



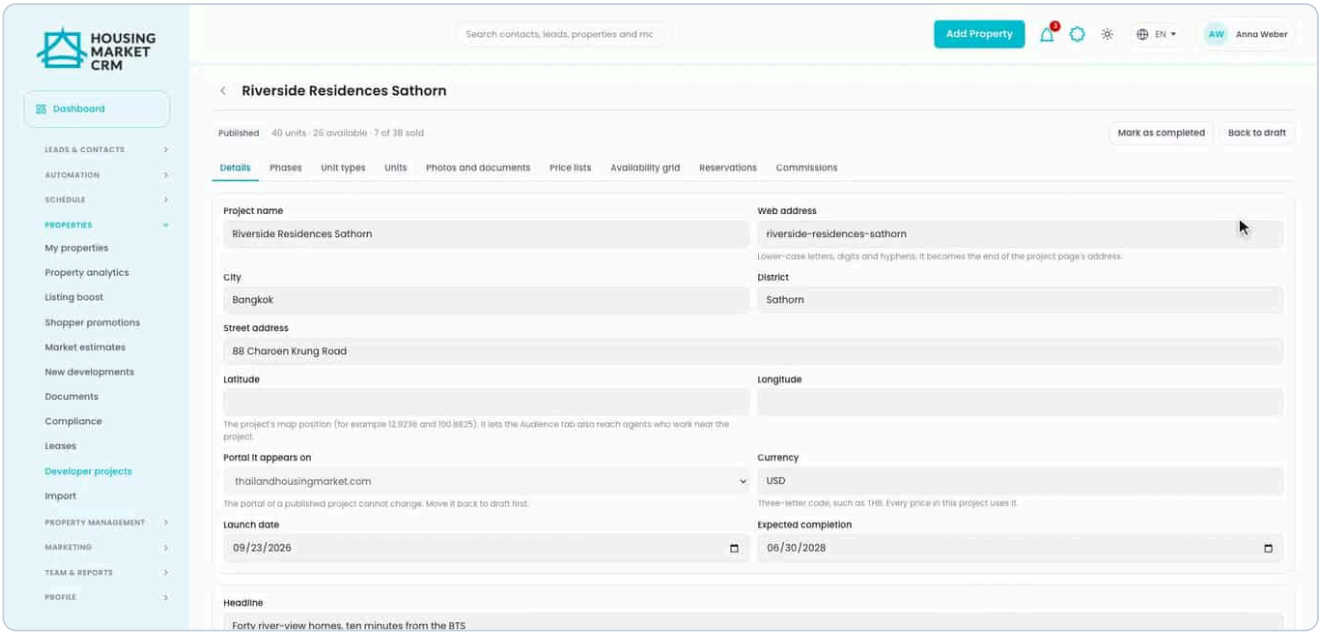
الشكل 60.6 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

7 ثم أنشئ المسودة.



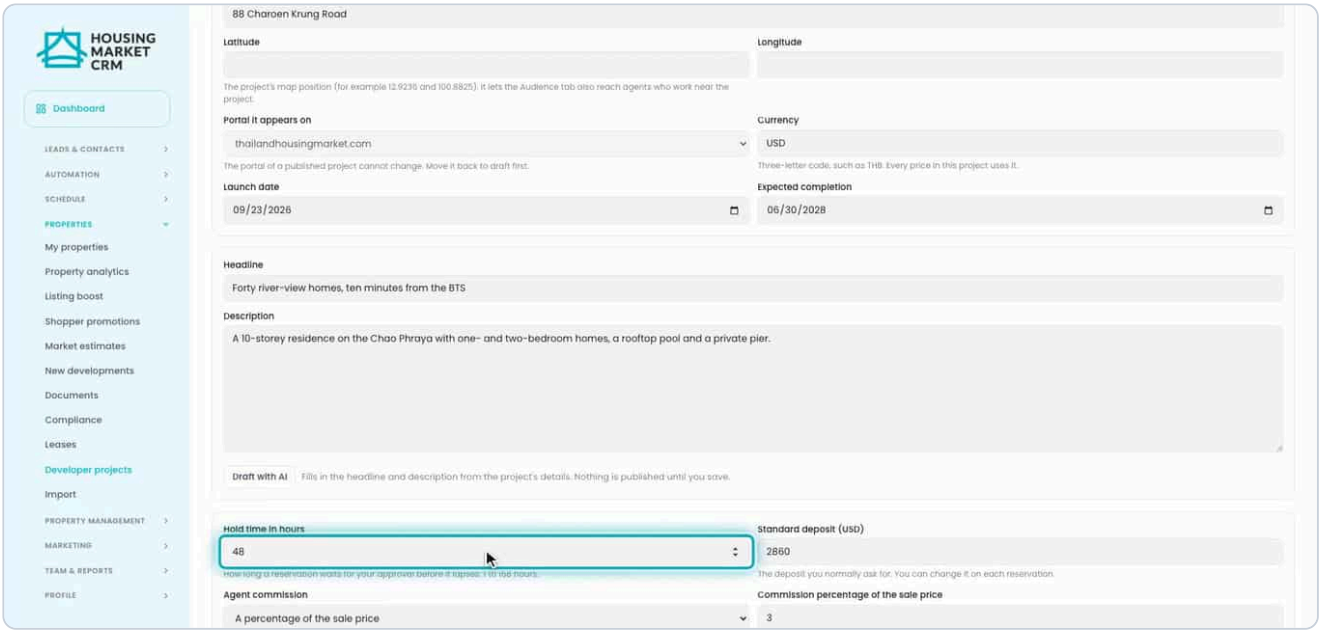
الشكل 60.7 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

8 هذا مشروع باكتمال تفاصيله.



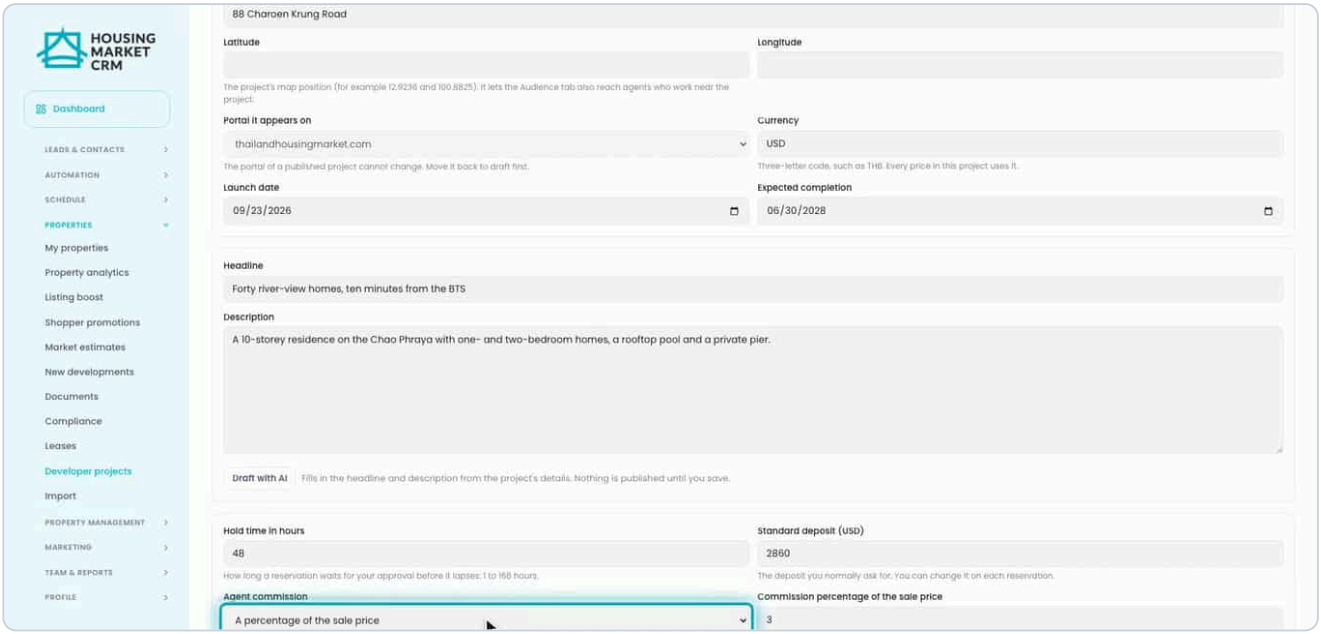
الشكل 60.8 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

9 مدة التثبيت: كم ينتظرك الحجز.



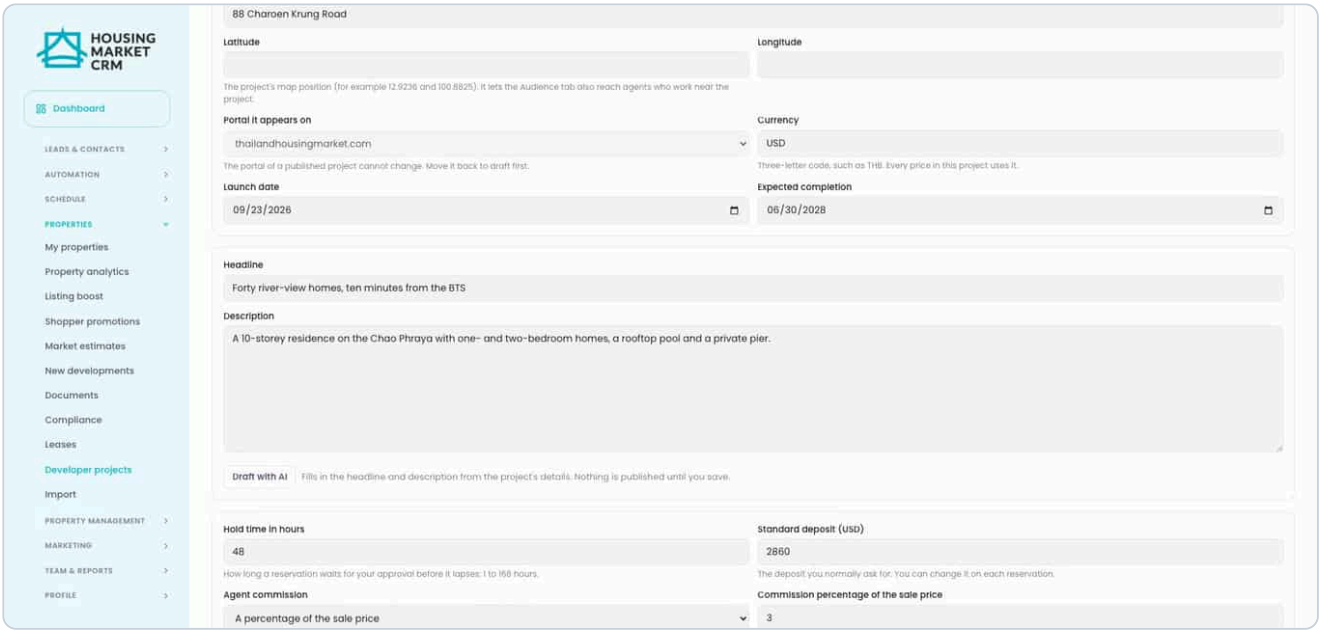
الشكل 60.9 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

10 العمولة التي يكسبها الوكلاء من البيع.



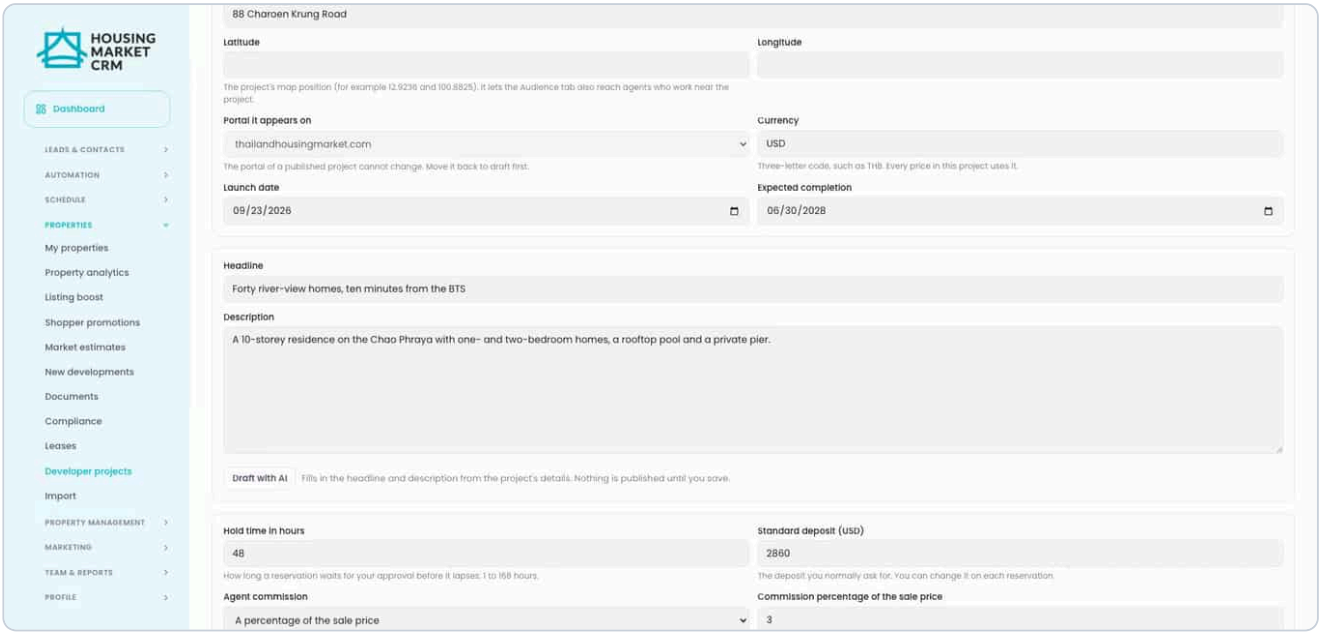
الشكل 60.10 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

11 ضع علامة هنا لفتحه للوكلاء.



الشكل 60.11 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

12 انقر على حفظ التفاصيل.



الشكل 60.12 · سجلت الشاشة في 23 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

لمن صُمّم Housing Market CRM؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

الجزء 9

إدارة العقارات

61 إدارة المنازل المؤجرة

62 تتبع الإيجار

63 تسجيل عقد إيجار

64 طلبات الصيانة

65 فحص المستأجر

66 كشوف حساب المالك

67 تذكير مستأجر بالإيجار

68 إرسال أمر عمل إلى مقاول

61 الفصل 61

إدارة المنازل المؤجرة

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

سجل بالمنازل التي تعتني بها وكالتك نيابةً عن أصحابها: كل وحدة، ومن يملكها، ومنذ متى وإلى متى. وهي جزء من Pro وBusiness، ومنفصلة عن العقارات التي تبيعها أو تؤجرها.

اختر «إدارة العقارات» من القائمة. وهي تضم الوحدات التي تعتني بها وكالتك نيابةً عن ملاك آخرين — «الوحدات والملاك والمستأجرون للعقارات التي تديرها وكالتك»، كما تقول الصفحة.

لماذا ليست مجرد عقار آخر

العقار في بقية أجزاء النظام شيء تبيعه أو تؤجره، وينتهي أمره بانتهاء الصفقة. أما الوحدة المُدارة فتبقى بعد كل عقد إيجار فيها، وتنتقل بين الملاك دون أن تصبح منزلًا آخر، وتوجد سواء أكانت معروضة في مكان ما في هذه اللحظة أم لا. ولهذا كانت سجلًا مستقلًا بذاته لا علامة على إعلان.

إضافة وحدة

- اختر «إضافة وحدة».
- أعطها «اسمًا»، و«مرجعًا» إن كان مكتبك يستخدم رموزه الخاصة للوحدات.
- اختر «المالك» من جهات اتصالك. ولكل وحدة مالك واحد على الأقل دائمًا.
- اختر «حفظ».

و«البحث عن وحدات» يعثر على وحدة من جديد، ويعرض العداد فوق القائمة كم استهلكت من حصتك.

الملاك والحصص والبيع

الملكية فترة زمنية لا اسم على بطاقة، وهذا ما يتيح للسجل أن يستوعب الحالتين اللتين تظهران فورًا: منزل يملكه زوجان أو ثلاثة إخوة أو مستثمران بنسبة ستين إلى أربعين، ومنزل انتقلت ملكيته في تاريخ معيّن. فحين يبيع المالك، تُنهى فترته في ذلك التاريخ بدل أن تُستبدل، فيظل كشف الأشهر التي كان يملك فيها الوحدة موجّهًا إلى من كان يملكها حينها.

وقد يكون مجموع الحصص أقل من الكل — فوكالة تدير حصة أربعين بالمئة لمستثمر واحد ترتيب واقعي — ولا يكون أكثر منه أبدًا. وتُقبل ثلاثة أثلاث مسجَّلة بنسبة 33.33 لكل منها. ولا بد أن يكون المالك جهة اتصال تستطيع رؤيتها أصلًا.

الأرشفة

لا شيء هنا يُحذف. فالوحدة التي توقفت عن إدارتها تُؤرشَف: «عرض المؤرشفة» يعثر عليها، و«استعادة» تعيدها، ويبقى تاريخ ملكيتها كما هو تمامًا. والوحدة المؤرشفة تعيد مكانها إلى حصتك، فلا تحتاج أبدًا إلى إتلاف سجل لتفسح مجالًا لسجل جديد.

الباقات وعدد الوحدات

إدارة العقارات جزء من Pro وBusiness، ولا تتوفر في الخطة المجانية أبدًا. وتشمل Pro وBusiness كلتاهما 10 وحدات: فهي تُباع بعدد الوحدات التي تديرها لا بعدد الأشخاص في مكتبك، ولذلك لا تغيّر الباقة التي أنت فيها حجم الحصة. ويقرأ العداد على الشاشة ورفضُ الخادم نفسه الرقمَ ذاته، فلا تستطيع الشاشة أن تعد بمساحة لا يملكها الحساب.

وإن كنت قد امتلأت، قال لك النظام ذلك وقال أي الأمرين هو الخطأ — باقتك لا تشمل هذا، أم أن باقتك صحيحة وحسابك ممتلئ. وهناك باقات أكبر معروضة لا يمكن شراؤها عبر الإنترنت بعد؛ راجع «كم وحدة أستطيع إدارتها، وكم تبلغ كلفة باقات الوحدات؟».

بقية شاشات إدارة العقارات

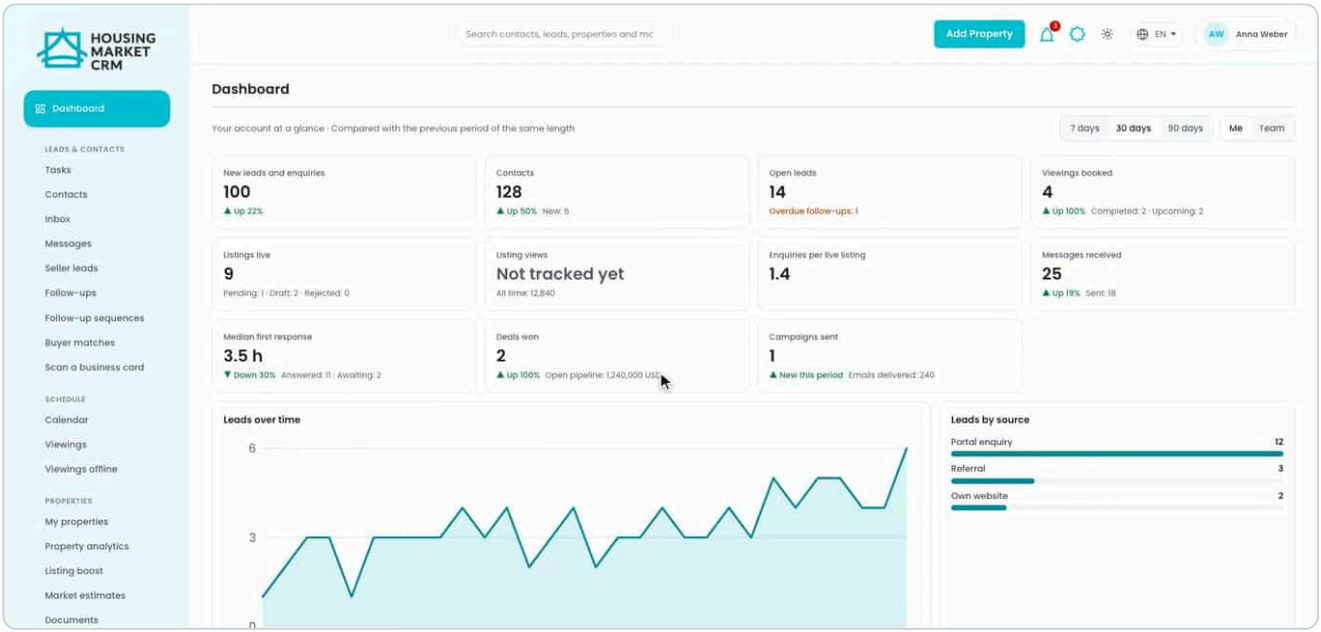
والسجل أول ست شاشات ضمن «إدارة العقارات»، ولكل واحدة من البقية جوابها الخاص: «متابعة الإيجار» و«عقود الإيجار» و«الصيانة» و«فحص المستأجرين» و«كشوف المالكين». والست كلها جزء من Pro وBusiness ولا واحدة منها في الخطة المجانية.

والإيجار يُتابَع هنا ولا يُحصَّل أبدًا. راجع «هل تحصّل Housing Market الإيجار من مستأجريّ؟».

من مركز المساعدة: **ما «إدارة العقارات» في النظام؟**

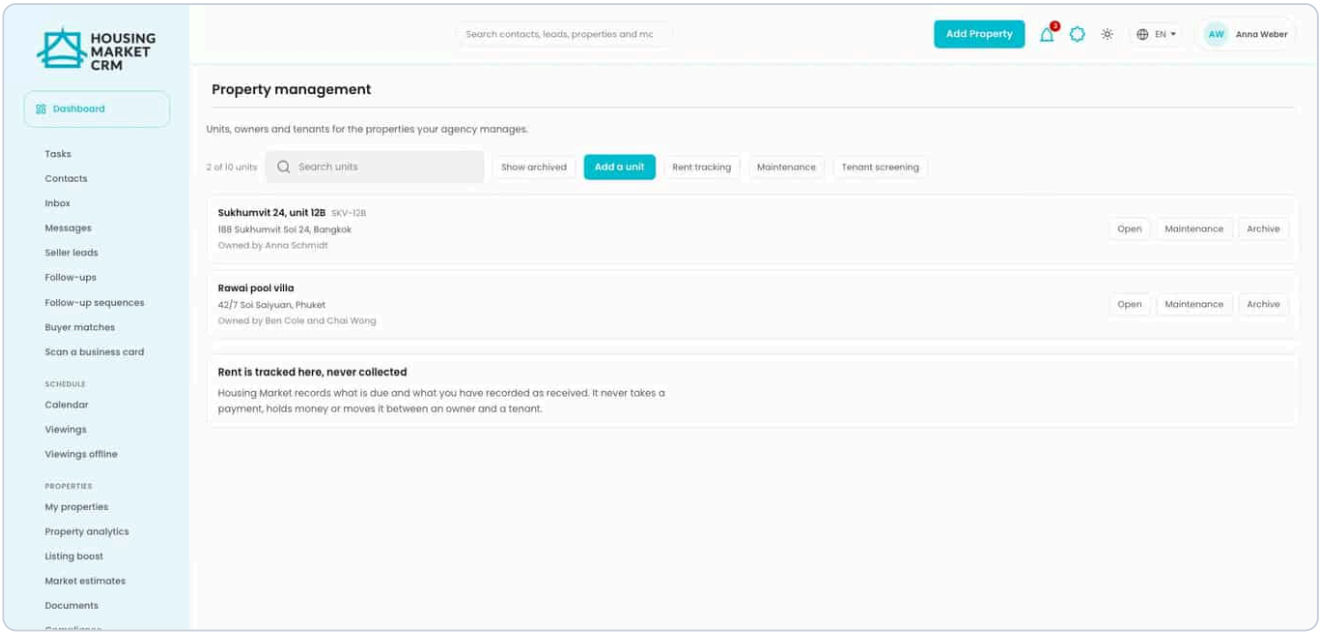
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



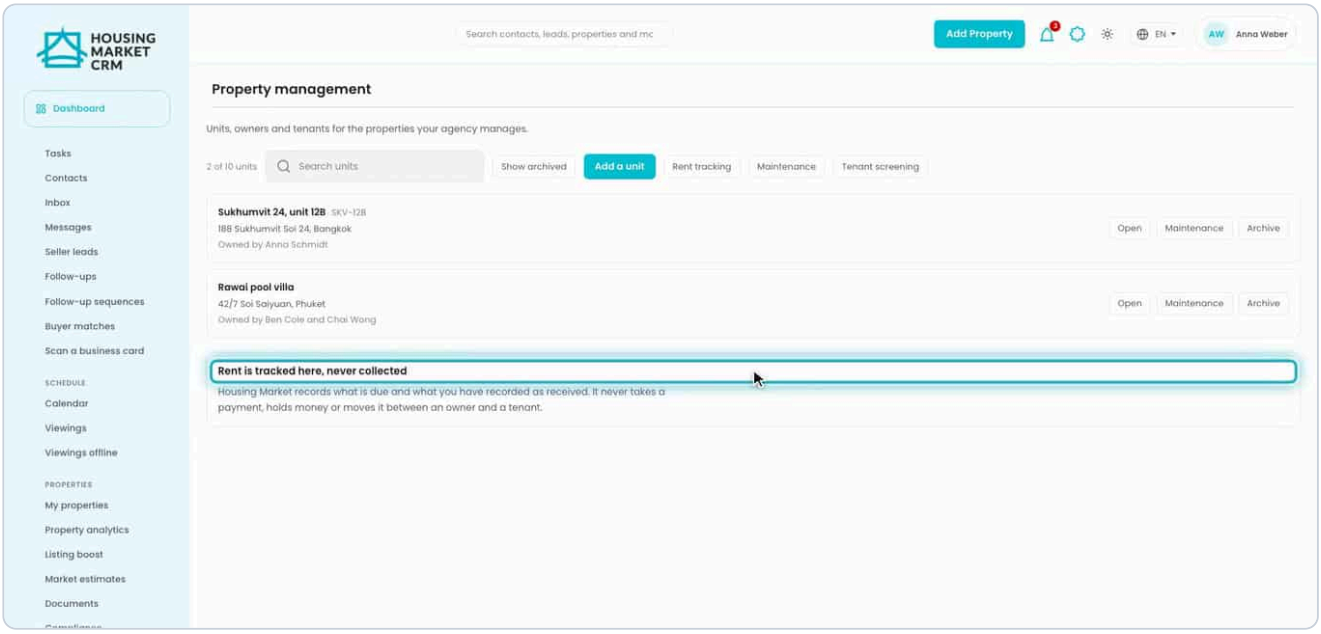
الشكل 61.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «إدارة العقارات» في القائمة اليسرى.



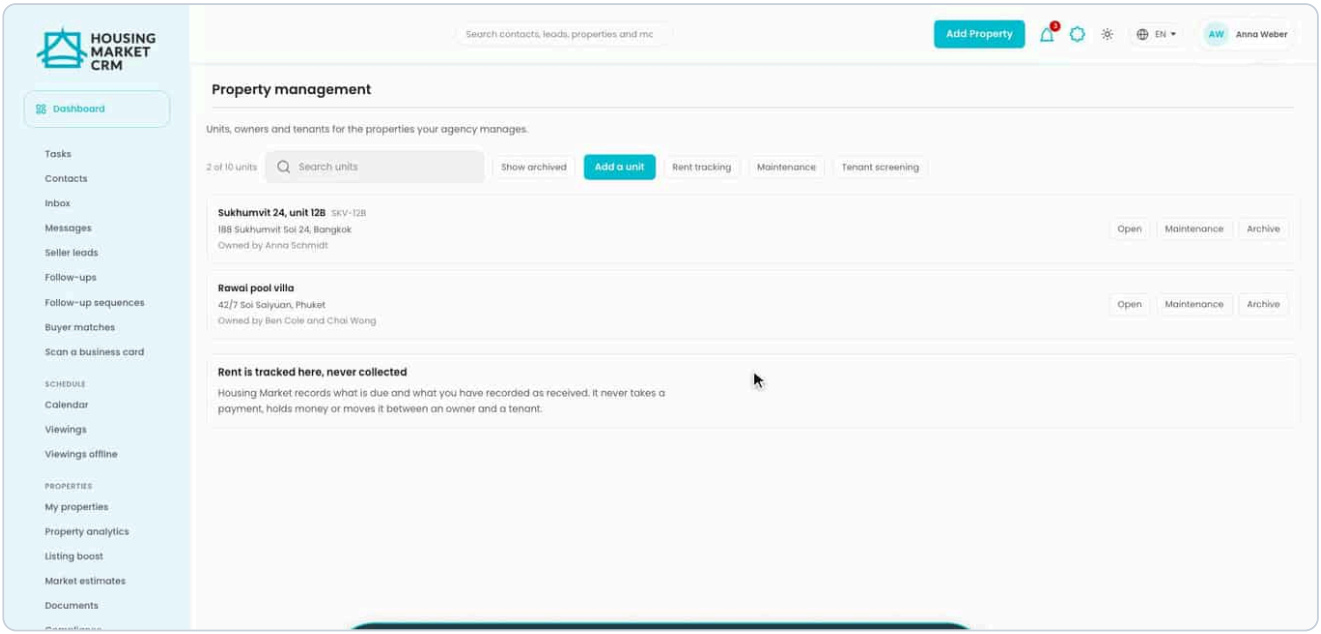
الشكل 61.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 يُتابع الإيجار هنا. لا تُحصّله Housing Market أبدًا.



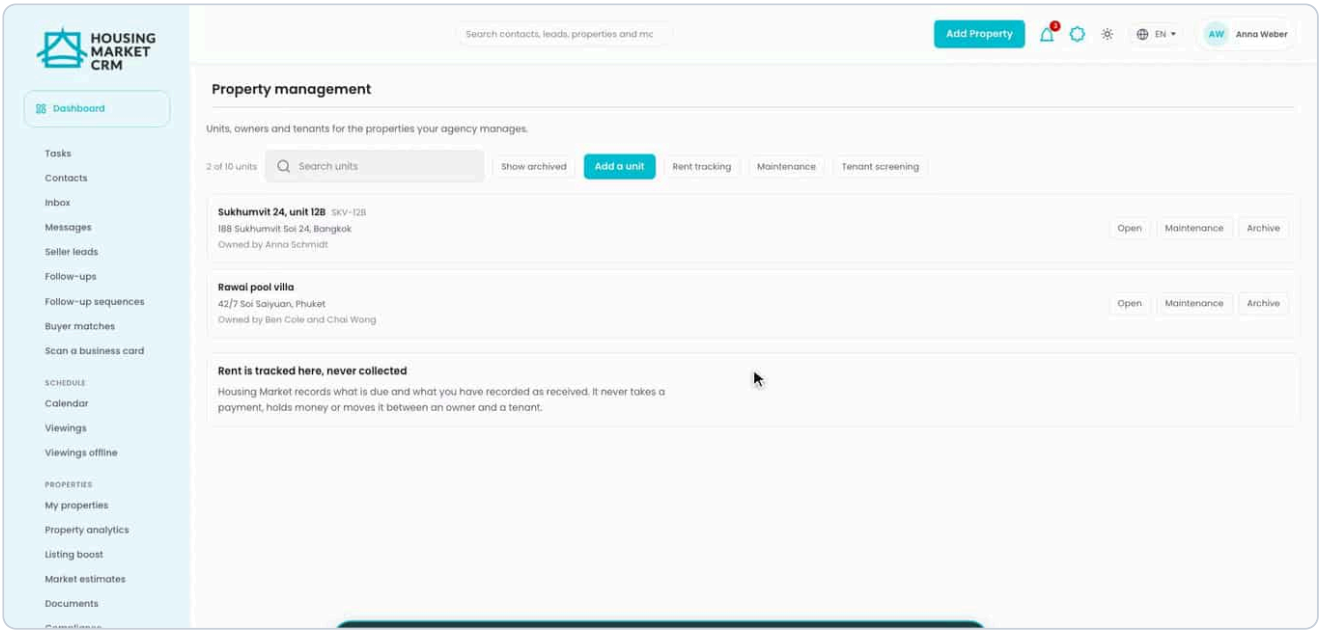
الشكل 61.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 كل منزل، ومَن يملكه، وحصة كل مالك.



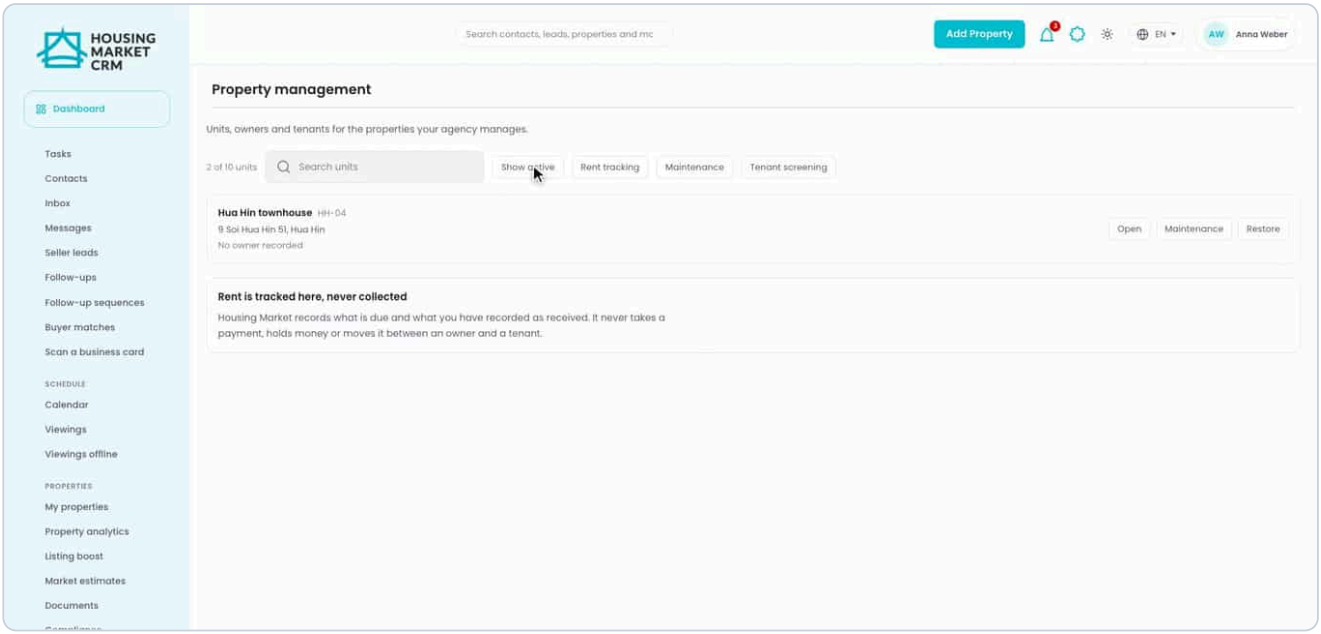
الشكل 61.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 الحصة غير المسجَّلة تمنع البيان لاحقًا — سجّلها الآن.



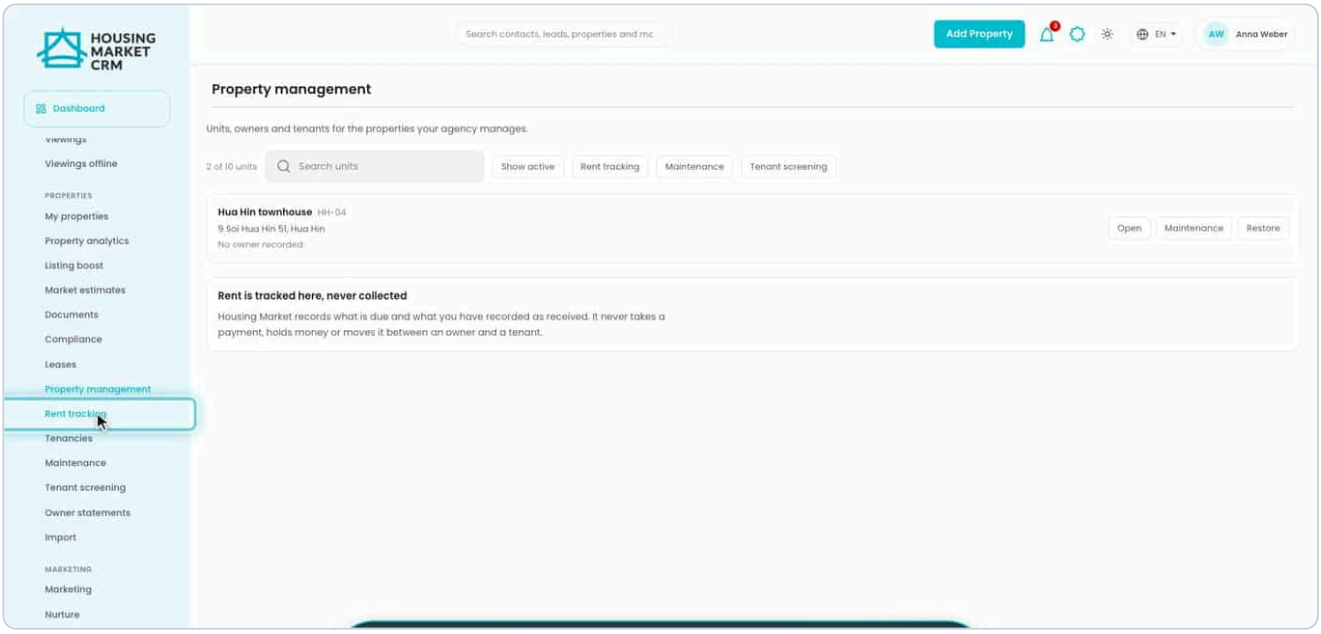
الشكل 61.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 المنازل المؤرشفة تُعيد خانة المخصّص.



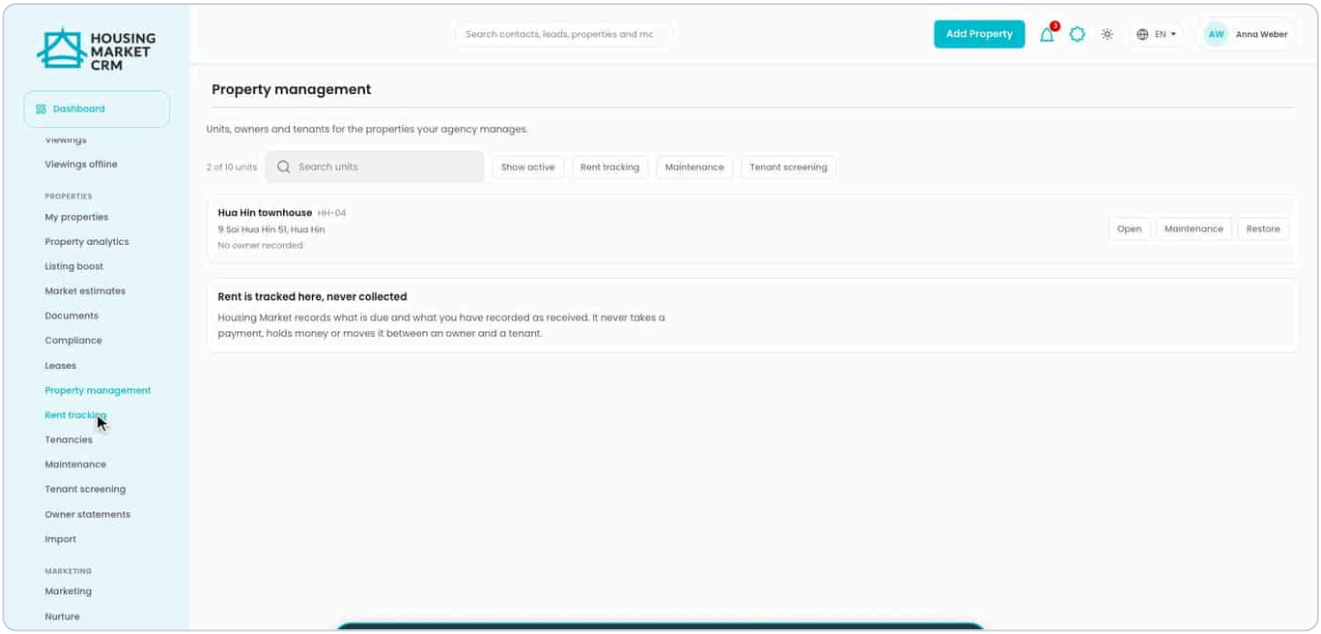
الشكل 61.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 الإيجار وعقود الإيجار والصيانة والتحقّق وبيانات المالكين.



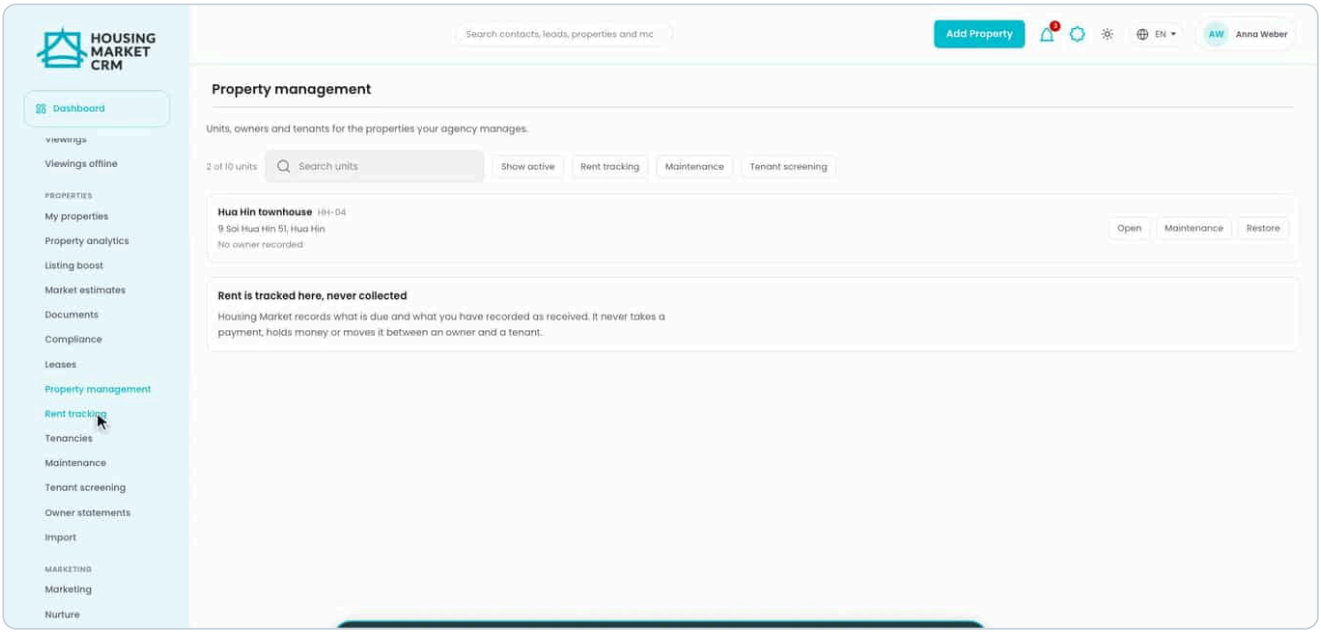
الشكل 61.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 الإيجار وعقود الإيجار والصيانة والتحقّق والبيانات تقرأ كلها هذه الوحدات.



الشكل 61.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 لذا سجّل كل مالك وحصة ما دامت الأوراق أمامك.



الشكل 61.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

تشمل Pro وBusiness كلتاهما 10 وحدات مُدارة. وهناك باقات أكبر معروضة: 29 USD مقابل 50 وحدة، و49 USD مقابل 100، و99 USD مقابل عدد غير محدود، كل منها شهريًا — والباقة تحلّ محلّ الحصة التي تشملها باقتك بدل أن تُضاف إليها. ولا يمكن شراؤها عبر الإنترنت بعد.

مركز المساعدة: كم وحدة أستطيع إدارتها، وكم تبلغ كلفة باقات الوحدات؟

62 الفصل 62

تتبع الإيجار

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

لا. Housing Market Group برمجيات. تسجّل ما هو مستحق وما سجّلت استلامه، ولا تتلقى أي دفعة ولا تحتفظ بأموال ولا تنقلها بين مالك ومستأجر.

لا، وهذا قرار لا ميزة ناقصة. فـ Housing Market Group برمجيات: لا توجد معالجة مدفوعات ولا تحصيل ولا حساب ضمان ولا قناة دفع في أي موضع من إدارة العقارات، في أي باقة وفي أي دولة. وتقول الشاشة ذلك في كل باقة، لأن كل منتج آخر تقريبًا في هذه الفئة يحصّل الإيجار فعلًا، ويجدر بك أن تقرأ هذا قبل الشراء لا بعده.

ماذا تعني متابعة الإيجار

يسجّل النظام التواريخ التي يستحق فيها الإيجار على الوحدة — عقد إيجار كامل دفعة واحدة، اثنا عشر شهرًا ابتداءً من مارس — ثم يحتفظ لكل منها بثلاث حالات: مستحق، أو مستلم، أو ملغى. والمستحق الشهري المثبَّت على اليوم 31 يستحق في آخر يوم من الشهر الأقصر بدل أن يفيض إلى الشهر التالي، فالإيجار المثبَّت على 31 يناير يستحق في آخر فبراير لا في 3 مارس. و3 مارس هو ما يعطيه التقويم الساذج، وما كان المكتب سيصححه بيده كل سنة.

وحين يصل المال، يسجّل أحد العاملين في مكتبك استلام المستحق. ويخزّن النظام من قال ذلك ومتى قاله، إلى جانب التاريخ الذي وصل فيه المال فعلًا — فالإيجار الذي وصل في الأول وسُجِّل في الرابع ينتمي إلى الأول. وهذان التاريخان يُفصل بينهما عن قصد: فتأكيدٌ من شخص مسمّى هو الشيء الوحيد الذي يحدث فعلًا داخل Housing Market، وكلمة «مدفوع» مجردةً كانت ستُقرأ كإيصال عن شيء لم يستلمه هذا النظام قط.

ولا توجد حالة «مدفوع جزئيًا». فنصف الإيجار ليس حالة في الطريق إلى رصيد، لأن الرصيد يقود إلى دفتر حسابات، ودفتر الحسابات هو بالضبط ما لا يملكه هذا المنتج عن قصد. والأقساط مستحقات منفصلة.

التأخر، ومن يُبلَّغ به

ويصبح المستحق متأخرًا حين يظل مستحقًا ويمر تاريخه. ويُحسب ذلك عند سؤالك لا يُخزَّن، فالمستحق الذي حلّ موعده قبل ساعة متأخر بالفعل بدل أن ينتظر مهمة الليلة.

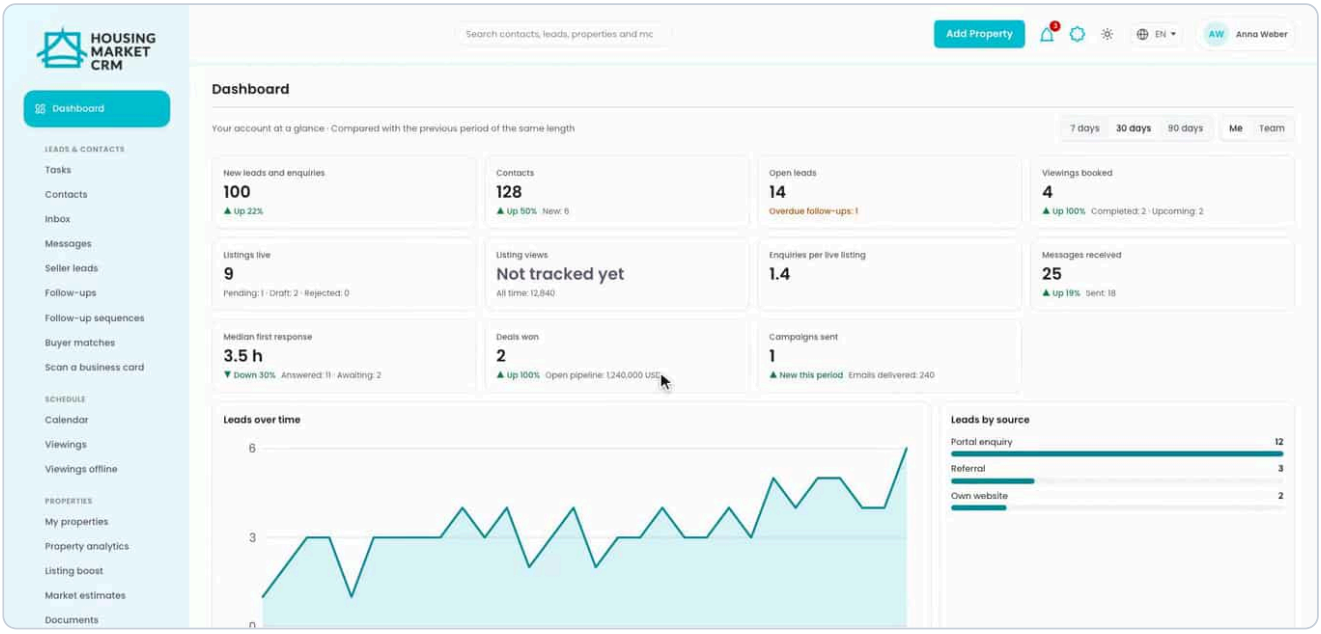
ويذهب التذكير إلى مكتبك ولا يذهب إلى المستأجر أبدًا. فكل ما يعرفه النظام أن أحدًا في مكتبك لم يضع العلامة؛ فهو لم يأخذ المال ولا يستطيع أن يعرف هل وصل. وإخبار المستأجر بأنه متأخر بناءً على هذا الدليل ادعاء لا يحق لهذا المنتج أن يدّعيه، ومستأجرك عميلك أنت لا عميلنا. ولذلك تكون الصياغة «لم يُسجَّل استلامه» لا «غير مدفوع»، في كل لغة، للسبب نفسه تمامًا.

وللإيجار شاشته الخاصة: اختر «متابعة الإيجار» ضمن «إدارة العقارات». تسرد مواعيد استحقاق الإيجار في مكتبك كله، وتُظهر ما تأخر وما يقترب موعده، وتتيح لك جدولة عقد إيجار كامل مرة واحدة، وتسجيل استلام مستحق، أو إعفاءه، أو إعادة فتح مستحق سُجّل بالخطأ. أما القاعدة أعلاه فلا تتغير معها.

من مركز المساعدة: **هل تحصّل Housing Market الإيجار من مستأجريّ؟**

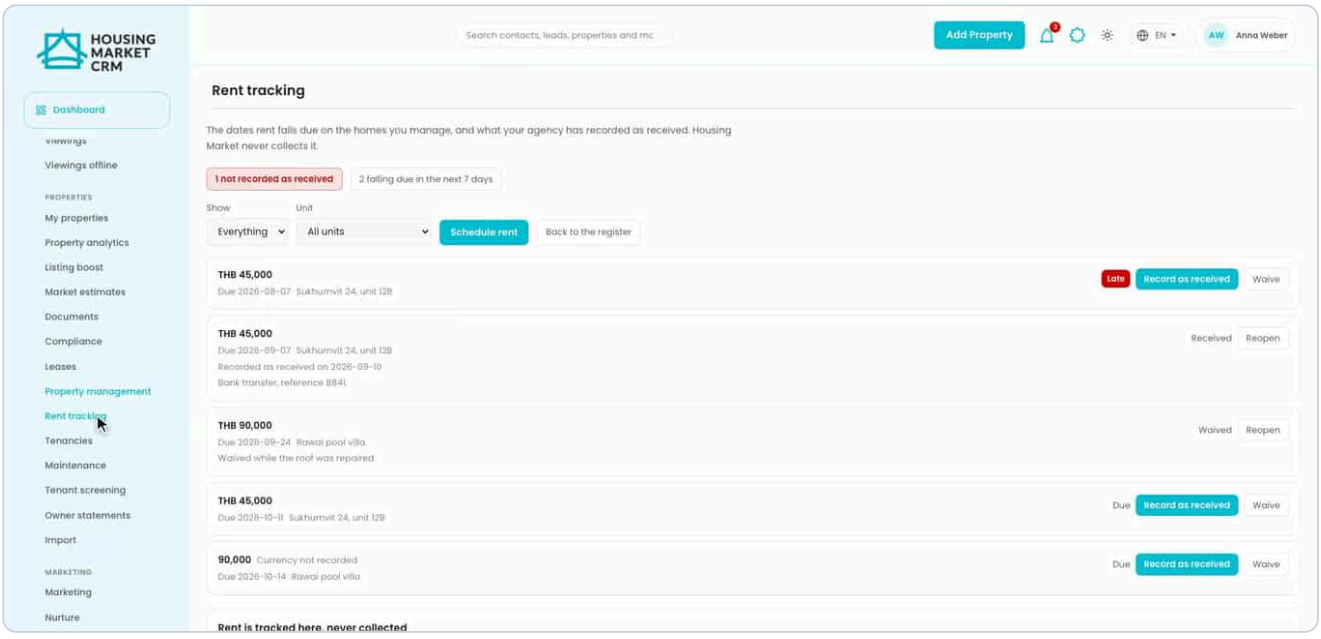
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



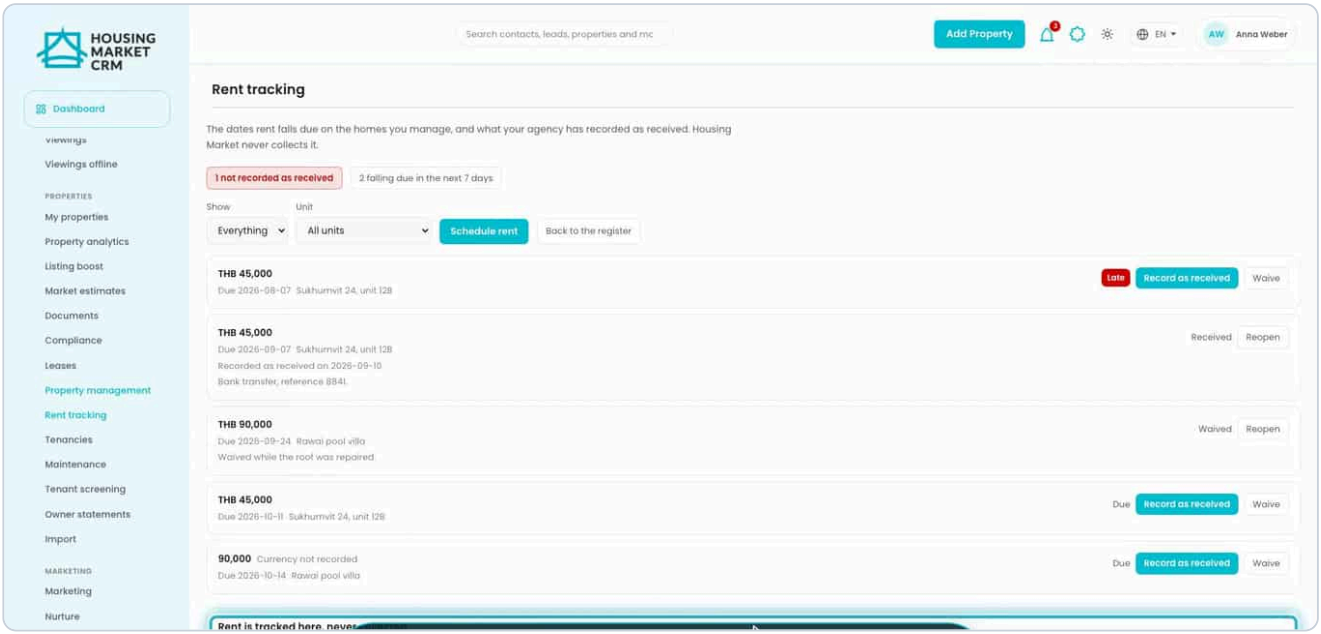
الشكل 62.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «تتبّع الإيجار» في القائمة اليمنى.



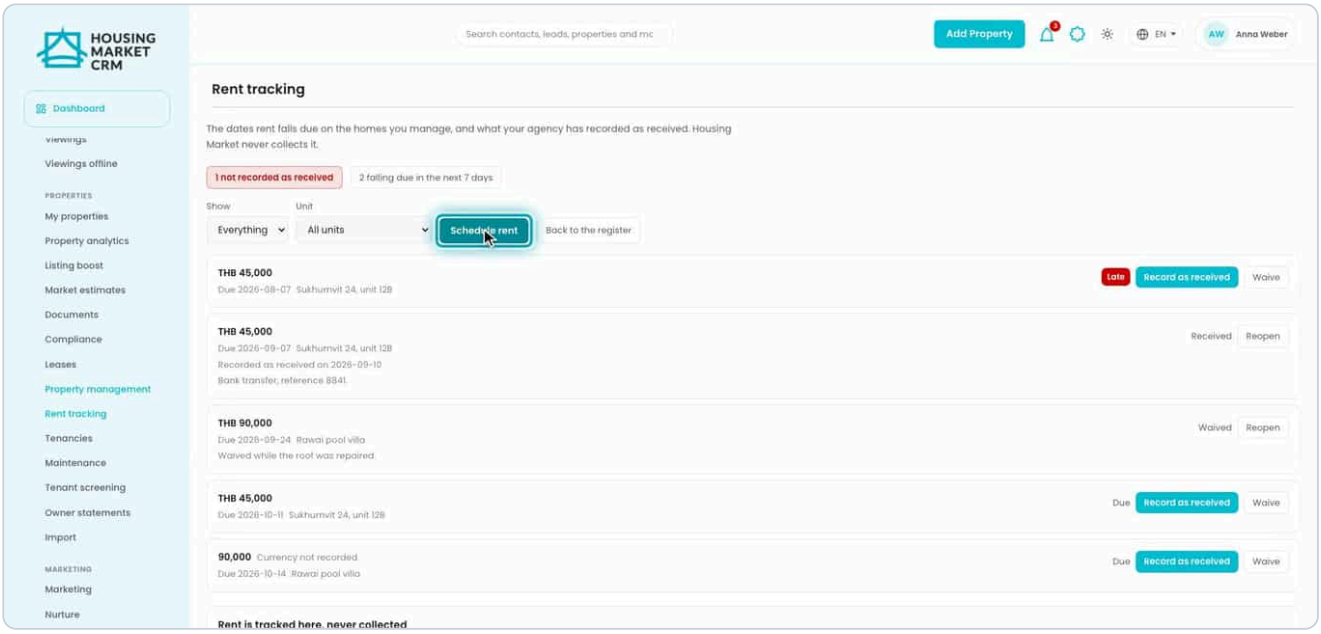
الشكل 62.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 سجلّ وكالتك. لا تحصّل Housing Market شيئًا.



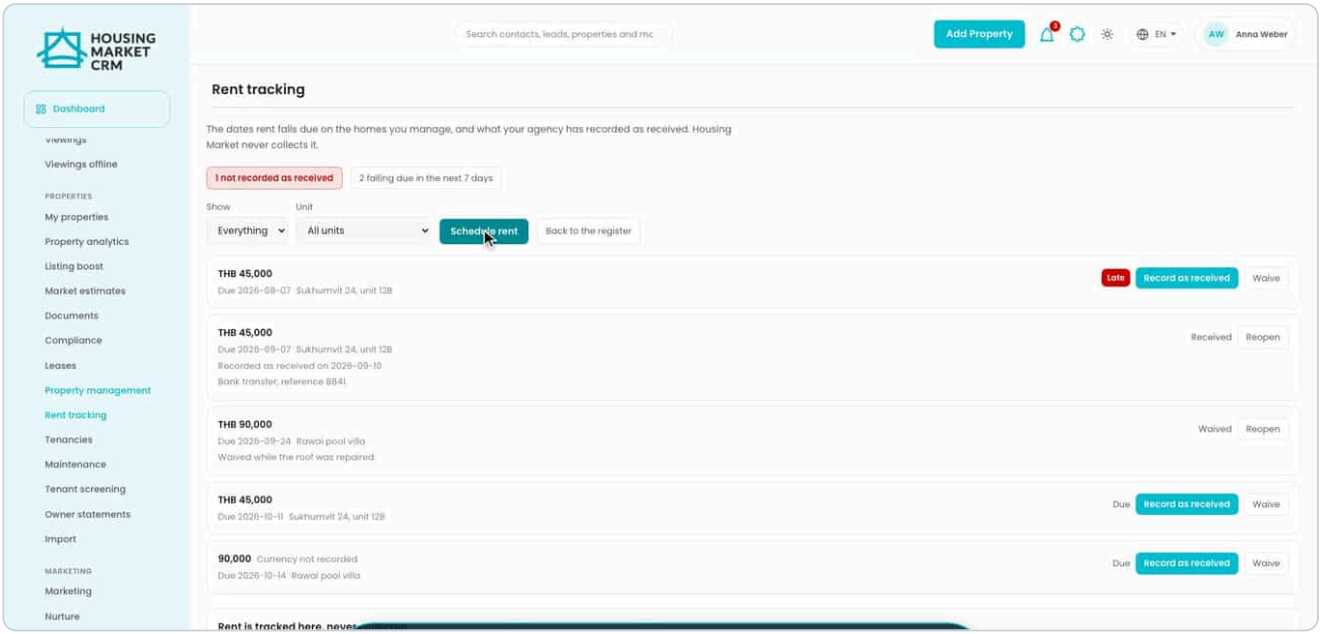
الشكل 62.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 جدول الإيجار لعقد الإيجار بالكامل مرة واحدة.



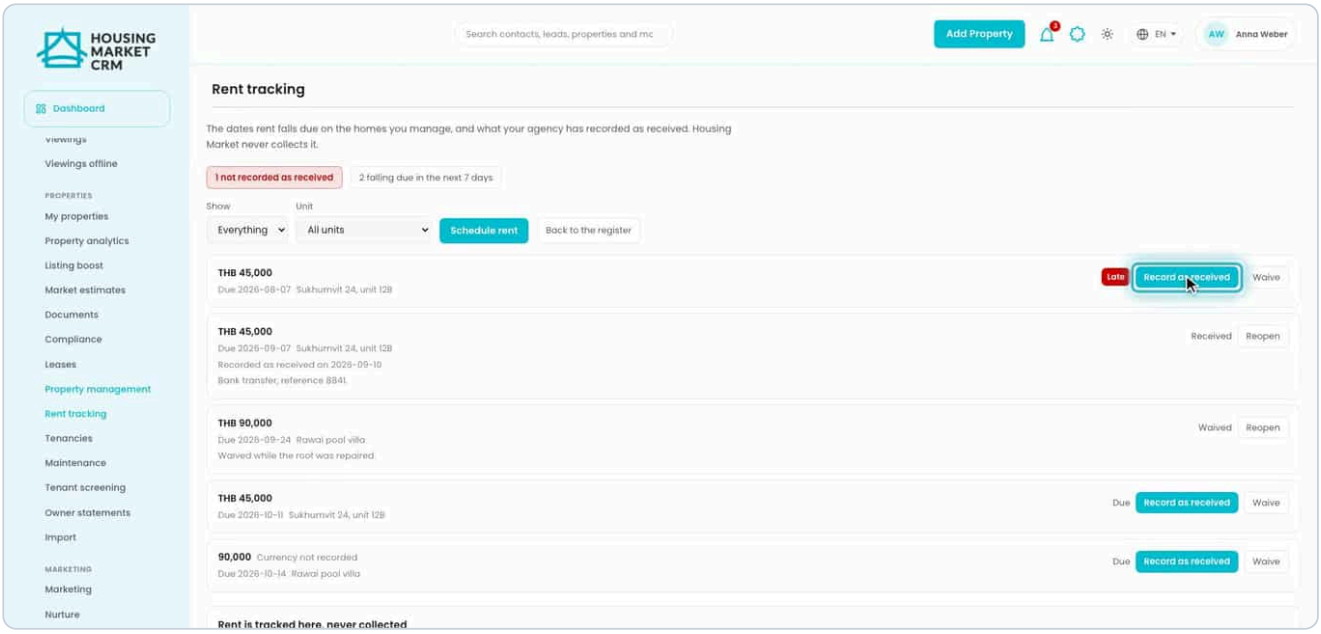
الشكل 62.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 فيظهر الشهر المتأخر دون أن يتذكّره أحد.



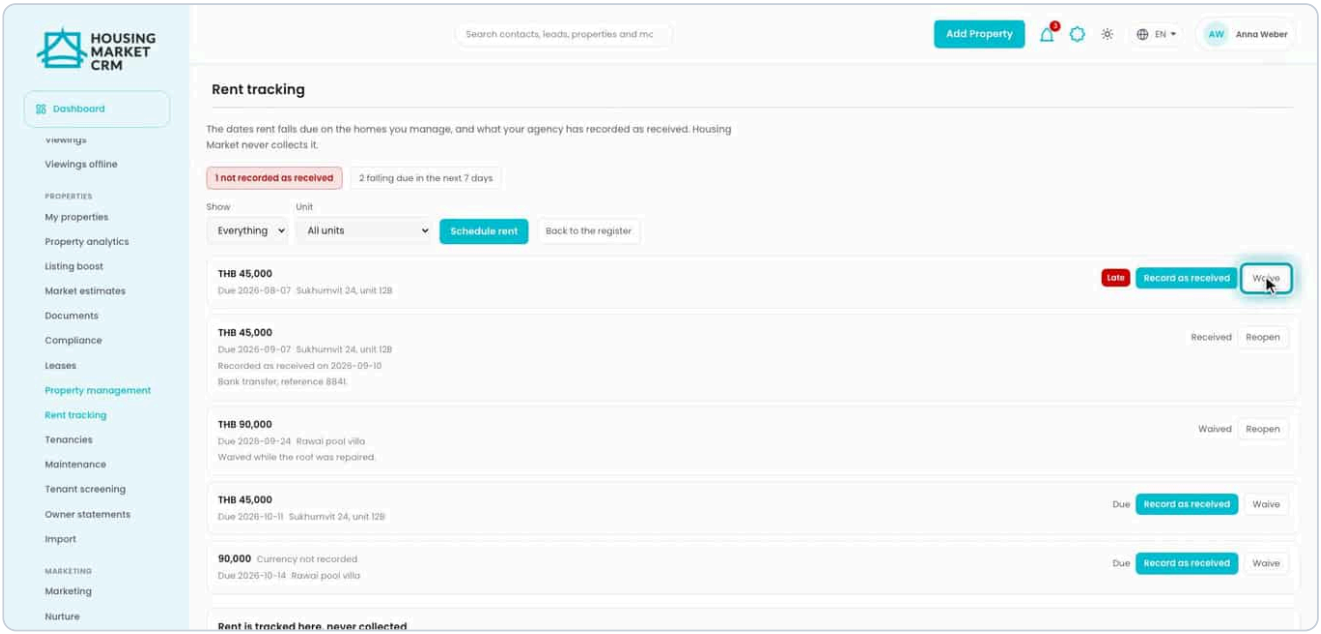
الشكل 62.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 سجّله على أنه مُستلَم — بتاريخ وصوله الفعلي.



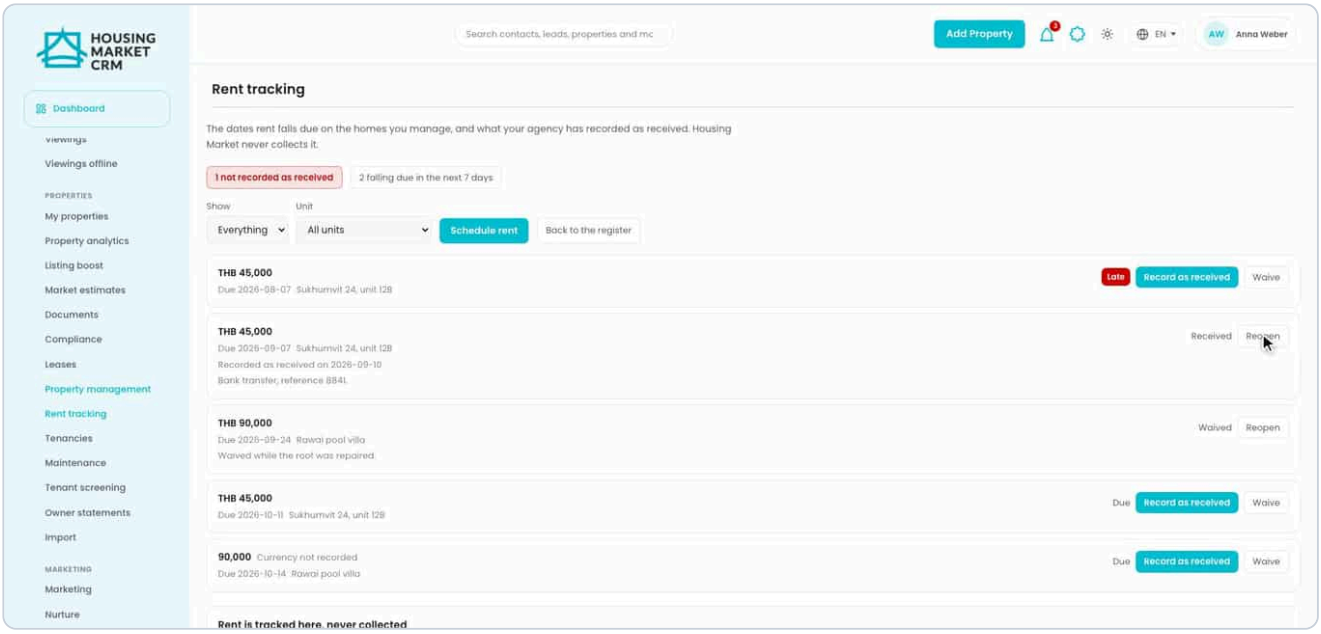
الشكل 62.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 أعفِ من شهر وافق المالك على التنازل عنه.



الشكل 62.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 «إعادة الفتح» تتراجع عن ذلك.



الشكل 62.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

63 الفصل 63

تسجيل عقد إيجار

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

اختر «عقود الإيجار» ضمن «إدارة العقارات». يسجّل عقد الإيجار من يستأجر المنزل والمدة والإيجار ومبلغ التأمين — مسودةً ما دامت الشروط قيد التفاوض، ثم يُجعل ساريًا. ويُسجَّل التجديد عقد إيجار جديدًا لا تعديلًا على القديم.

اختر «عقود الإيجار» ضمن «إدارة العقارات». وهي تجيب عن من يسكن كل منزل تعتني به، ولأي مدة، وبأي إيجار — وهي السجل الذي يُبنى عليه كشف المالك لاحقًا، ولهذا يُحفظ بدل أن يُكتب فوقه.

تسجيل عقد إيجار

- اختر «تسجيل عقد إيجار».
- اختر «الوحدة»، وأدخل «المستأجر» و«المؤجر».
- أدخل تاريخَي «يبدأ» و«ينتهي». ولا بد أن يكون الانتهاء بعد البداية.
- أدخل «الإيجار» واختر «دورة الإيجار» — شهريًا أو أسبوعيًا أو لكل ليلة أو سنويًا.
- أدخل «مبلغ التأمين» وعملته، إن كنت تحتفظ بتأمين.
- ضع علامة على «احفظه مسودة، ما دامت الشروط قيد التفاوض» إن لم يُستقَر على شيء بعد.

و«المؤجر» اسم تكتبه أنت لا مالك الوحدة يُؤخذ تلقائيًا، وهذا مقصود: فالشخص المذكور في الاتفاق والشخص المذكور في سند الملكية ليسا واحدًا دائمًا، والمنزل المُدار كثيرًا ما يؤجّره أحد ملاكه المتعددين.

مسودة، ثم سارٍ

المسودة عرض مقترح. فمرشحان لشقة واحدة مسودتان، ولذلك يُسمح للمسودات بأن تتقاطع فيما بينها وأن تتقاطع مع عقد إيجار قائم بالفعل. أما «اجعله ساريًا» فهناك يتوقف ذلك: يرفض النظام أن يجعل عقد إيجار ثانيًا ساريًا على التواريخ نفسها ويسمّي العقد النافذ أصلًا، وهذا هو الفحص الذي يمنع تأجير المنزل مرتين.

وتُسجَّل دورة الإيجار كما اتُّفق عليها ولا تُحوَّل أبدًا. فالإيجار الأسبوعي يبقى أسبوعيًا، ويقرأ الكشف الإيجار من عقد الإيجار الذي كان ساريًا في ذلك الشهر لا من العقد الساري اليوم.

التجديد والإنهاء

«تجديد» ينشئ عقد إيجار جديدًا ويضع على القديم علامة «مُجدَّد»، ويُنهيه في اليوم السابق لبداية الجديد. وهو ليس تعديلًا، وهذا هو المقصود: فالإيجار المتفق عليه للأشهر السابقة لا بد أن يبقى كما كان تمامًا، وإلا تغيّر كل كشف عن تلك الأشهر في صمت. واترك الإيجار فارغًا في التجديد لينتقل الرقم الحالي كما هو.

و«إنهاء عقد الإيجار» يُغلقه في التاريخ الذي اتُّفق على انتهائه فيه. أما إنهاؤه قبل ذلك فيُسجَّل «منتهٍ قبل موعده» لا «منتهٍ»، ليُفرَّق بين الحالتين بعد ذلك. ويبقى عقد الإيجار المنتهي في القائمة — فالانتهاء والأرشفة شيئان مختلفان، وكشف شهر سابق ما زال يحتاج إليه.

مبلغ التأمين

مبلغ التأمين رقم تسجّله، ويظهر أنه ما زال محتجزًا، أو أنه أُعيد في تاريخ معيّن. ولا تأخذه Housing Market ولا تحتجزه ولا تحميه ولا تمرّره إلى أي مكان: فالمال يبقى حيث تحفظه وكالتك أو مؤجّرك أصلًا، وهذا مجرد تدوين لمقدار ذلك المبلغ.

ما لا تفعله هذه الشاشة

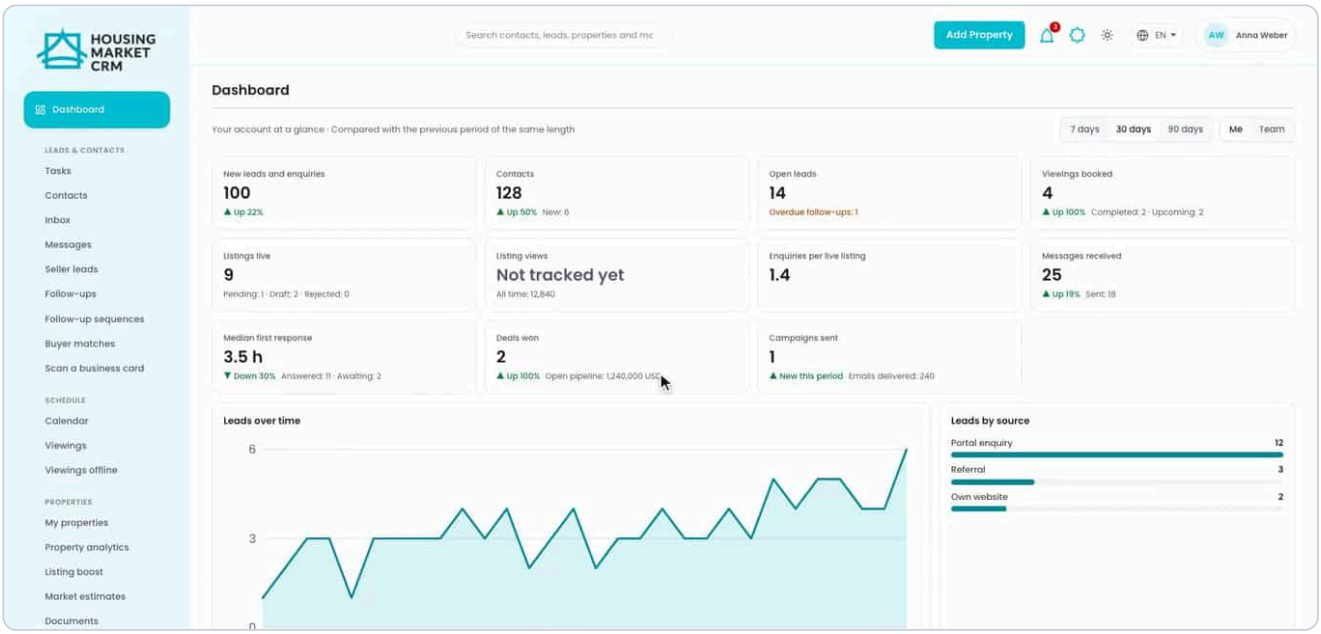
- لا تحصّل الإيجار. فمواعيد استحقاق الإيجار تُجدول على حدة في شاشة «متابعة الإيجار»؛ وتسجيل عقد إيجار لا ينشئ أي مستحقات بنفسه.
- ولا تُنشئ الاتفاق ولا توقّعه. فلا مستند عقد إيجار هنا ولا قالب ولا توقيع — فالعقود والتواقيع مكانها خزنة المستندات، على الصفقة وعلى جهة الاتصال.
- ولا تذكّرك بأن عقد إيجار يقترب من نهايته.
- ولا توجد استمارة تعديل بعد إنشاء عقد الإيجار، ولا يُحذف شيء: «أرشفة» تُخرج العقد من القائمة الافتراضية و«استعادة» تعيده.

والإيجار يُتابَع ولا يُحصَّل أبدًا. راجع «هل تحصّل Housing Market الإيجار من مستأجريّ؟».

من مركز المساعدة: **كيف أسجّل عقد إيجار على وحدة مُدارة؟**

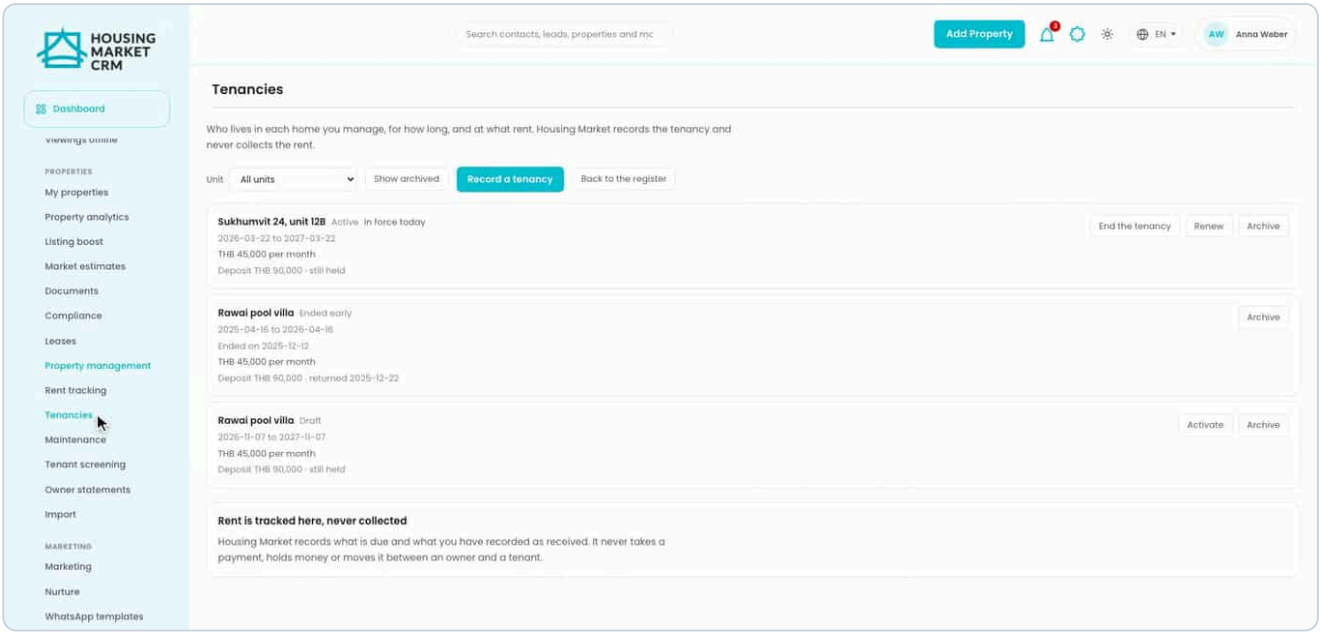
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



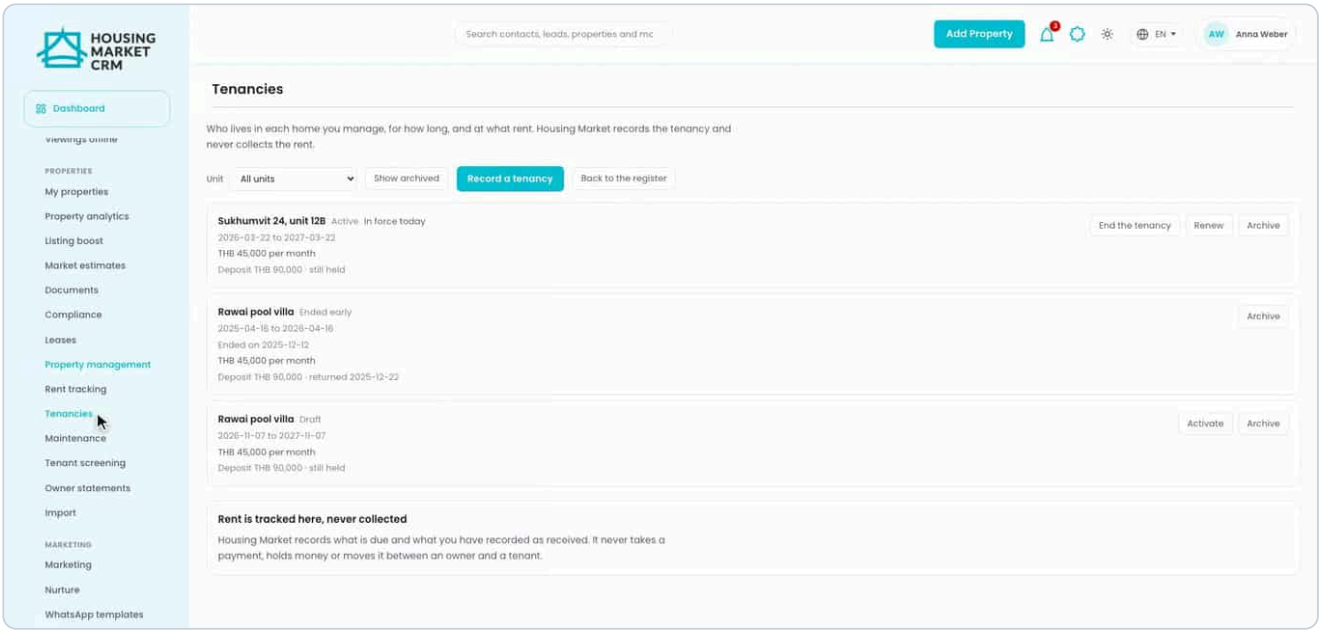
الشكل 63.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر «الإيجارات» في القائمة الجانبية.



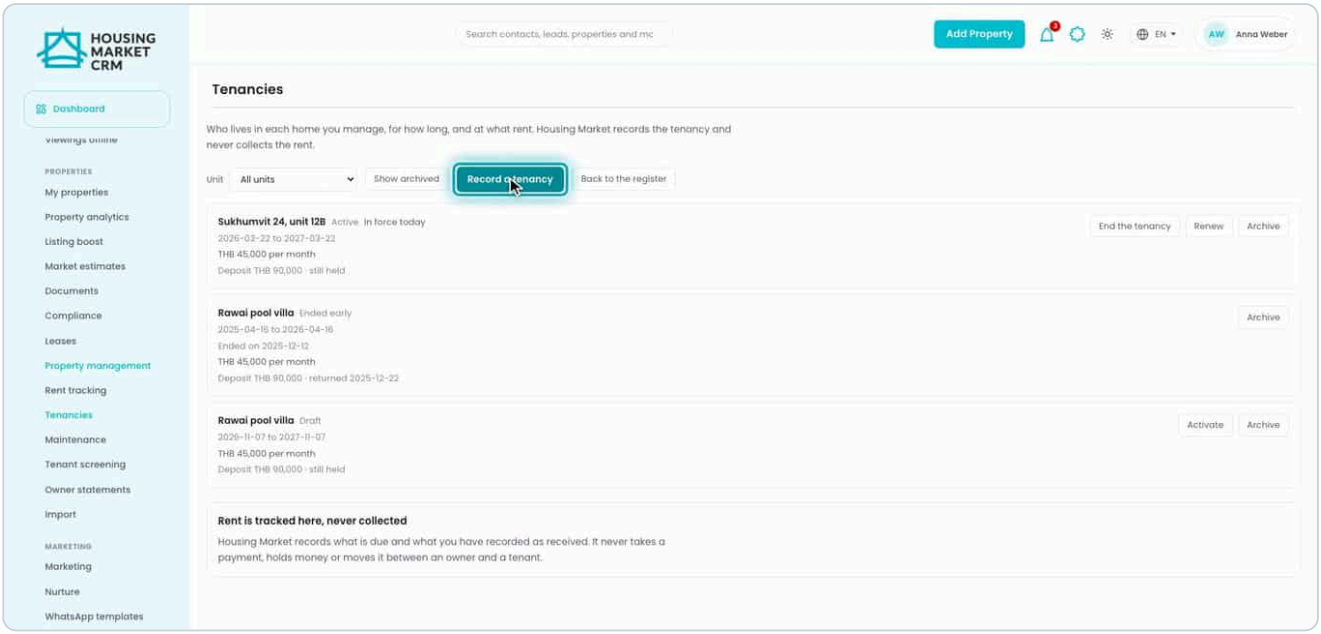
الشكل 63.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 من يسكن هناك، ولأي مدة، وبأي إيجار.



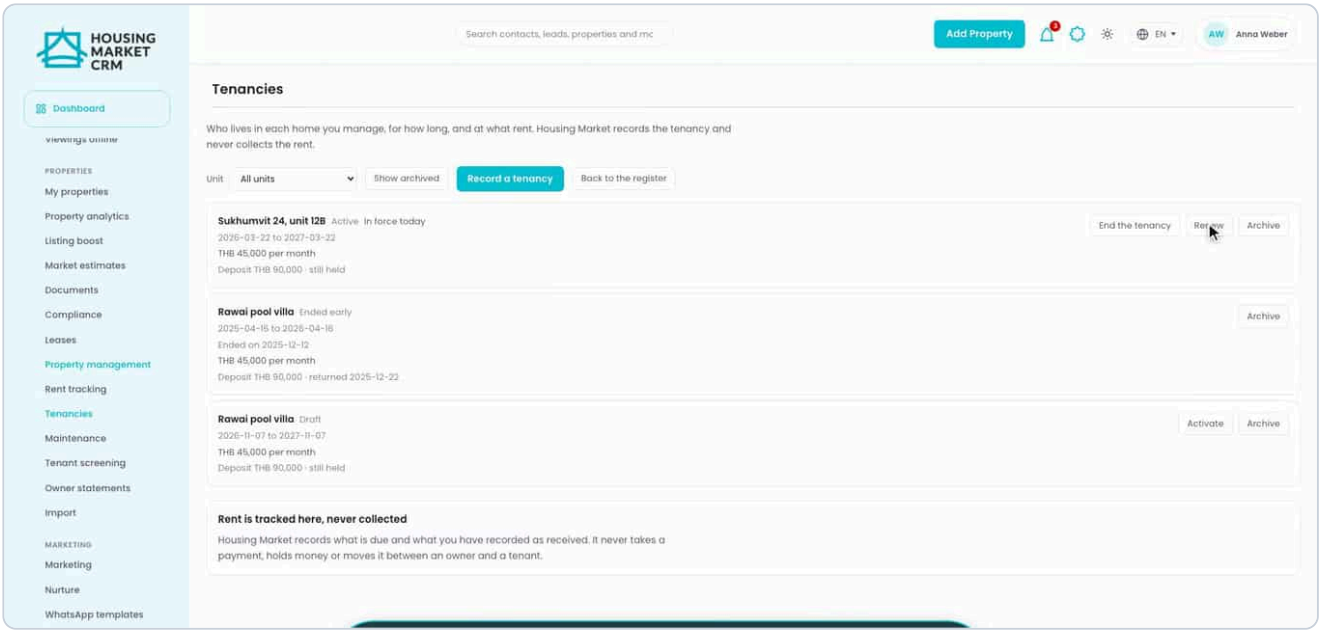
الشكل 63.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 سجّل الإيجار عند توقيعه.



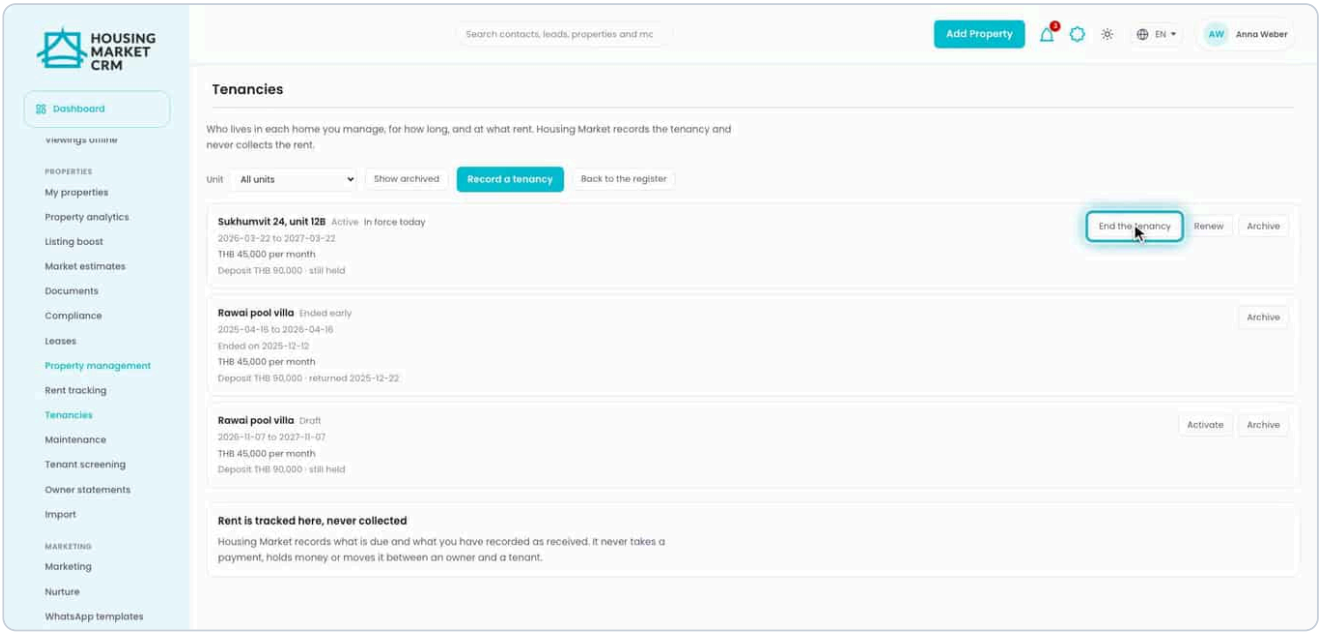
الشكل 63.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 «تجديد» يُنشئ إيجارًا جديدًا فيبقى إيجار العام الماضي صحيحًا في كشف العام الماضي.



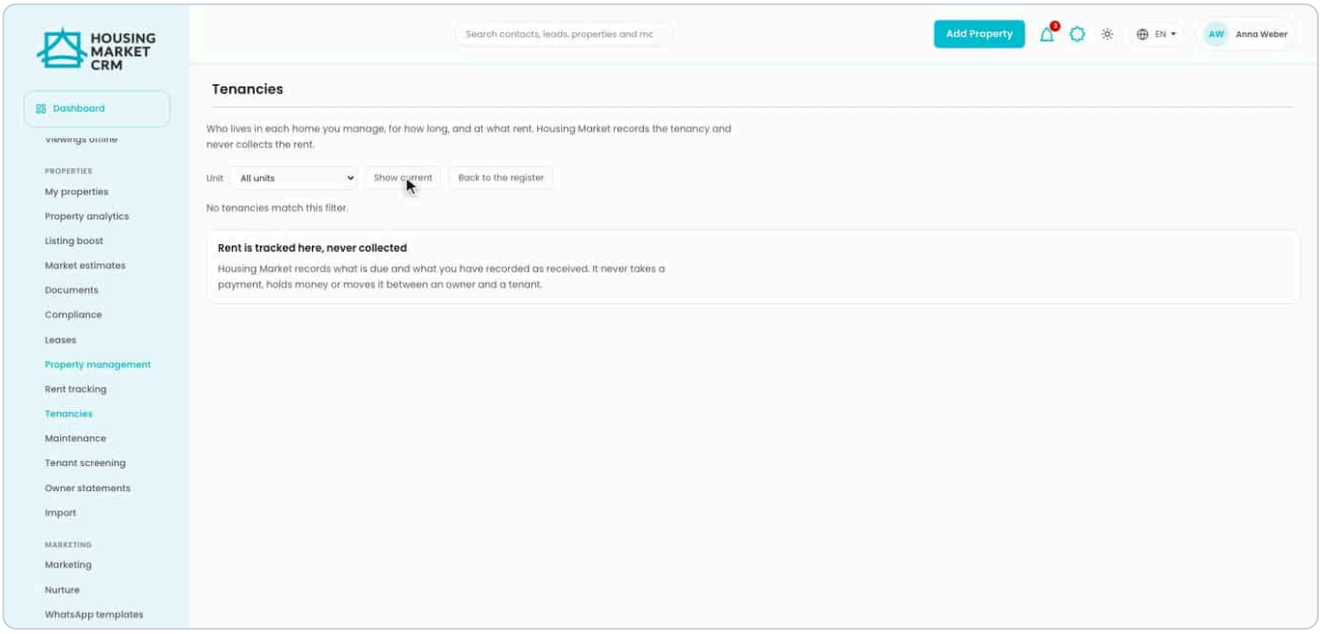
الشكل 63.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 أنهِ الإيجار — ويبقى الإيجار المسجّل عليه.



الشكل 63.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 «مؤرشف» يُبعد السجل عن الطريق دون حذفه.



الشكل 63.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

64 الفصل 64

طلبات الصيانة

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

اختر «الصيانة» ضمن «إدارة العقارات». سجّل ما تعطّل في منزل تديره، وأعطه نوعًا وأولوية، وأرفق صورًا، وتولّه، وامضِ به إلى أن يتم إصلاحه. ولا تُسجَّل أي كلفة أبدًا ولا يُطالَب بشيء.

اختر «الصيانة» ضمن «إدارة العقارات». وهي تجيب عمّا تعطّل في المنازل التي تعتني بها، ومن يتولاه، وما بقي معلّقًا — وتحفظ السجل الكامل لكل منزل، وهذا هو الجزء الذي يهمّ بعد سنة حين يتعطّل السخّان نفسه من جديد.

تسجيل مشكلة

- اختر «تسجيل مشكلة».
- اختر «الوحدة» واكتب «ما هي المشكلة».
- أضف «التفاصيل» إن وُجدت.
- اختر «نوع المشكلة» — سباكة أو كهرباء أو أجهزة أو تدفئة وتبريد أو إنشاءات أو حشرات أو المساحات الخارجية أو الأقفال والأمن أو تنظيف أو شيء آخر.
- اختر «الأولوية» — «عاجل» أو «مرتفعة» أو «عادية» أو «منخفضة».

وتُضاف الصور بعد إنشاء الطلب لا في الاستمارة، فيُسجَّل الإبلاغ لحظة معرفتك بالمشكلة وتلحق الصور بعده. وتُفتح كل صورة برابط خاص جديد؛ وإزالة صورة تخرجها من الطلب ويبقى الملف محفوظًا، لأن الصورة دليل على الحالة التي كان عليها المنزل في تاريخ معيّن.

الأولوية تحدد المدة، والمدة ثابتة

لكل أولوية مدتها الخاصة، تُحسب من يوم الإبلاغ بالمشكلة: يوم واحد لـ«عاجل»، وثلاثة لـ«مرتفعة»، وأربعة عشر لـ«عادية»، وثلاثون لـ«منخفضة». والطلب الذي يبقى مفتوحًا بعد انقضاء مدته يُوسَم «تجاوز المدة المحددة»، ولا يُوسَم به طلب تم إصلاحه أو أُلغي. والمدد نفسها لكل حساب ولا يمكن تغييرها.

والأرقام فوق القائمة تعدّ وكالتك كلها لا القائمة التي تنظر إليها: كم طلبًا عاجلًا، وكم طلبًا تجاوز المدة المحددة، وكم طلبًا معلّقًا.

المضي في طلب حتى نهايته

تنتقل الحالة من «مُسجَّل» إلى «تم استلامه» ثم «تم تحديد موعده» و«جارٍ العمل عليه» حتى «تم إصلاحه»، أو إلى «أُلغي». ويسأل الإصلاح عن التاريخ الذي انتهى فيه العمل فعلًا — وقد لا يكون اليوم — وعمّا تم عمله؛ ويسجّل النظام من قال ذلك ومتى. وإلغاء الطلب يمحو ذلك الاسم من جديد، لأن أحدًا لم يصلح شيئًا ولا يصح أن يُقرَن اسم بعمل لم يُنجَز.

و«أتولّى هذا» يُسنِد الطلب إليك، و«إعادته» يتخلى عنه. ويتطلب ذلك صلاحية الإسناد، ويُسنِد إليك أنت لا إلى زميل تختاره.

ويبدأ «العرض» من «معلّق»، فتُفتح الشاشة على العمل لا على الأرشيف. أما العروض الأخرى فهي «تجاوز المدة المحددة» و«كل شيء» وكل حالة من الحالات الست و«المؤرشفة». والتصفية بالوحدة تضيف كذلك «كل ما سُجِّل لهذا المنزل»، وهو تاريخ ذلك المنزل من الأقدم إلى الأحدث.

ما ليس هنا، عن قصد

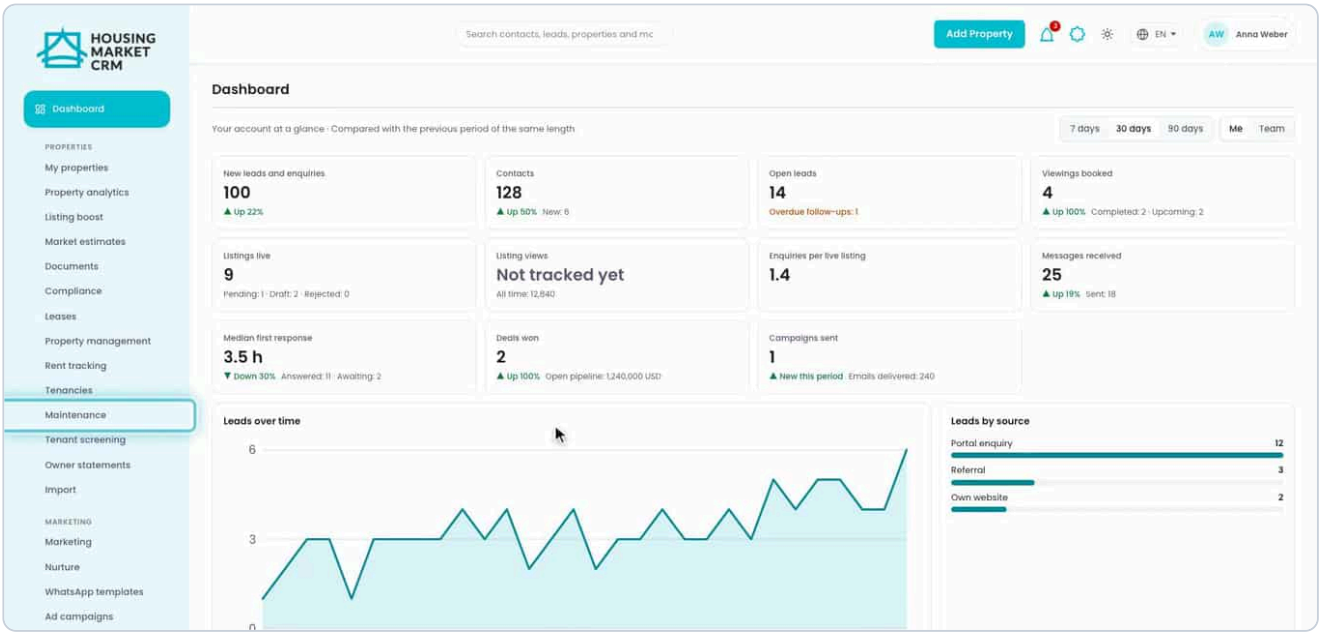
- لا كلفة ولا عرض سعر ولا تقدير ولا ميزانية ولا فاتورة. فلا يوجد أي مبلغ في أي موضع من طلب الصيانة، ولا تطالب Housing Market أبدًا بثمن الإصلاح ولا تأخذ نصيبًا منه ولا تنقل المال بين مالك ومستأجر ومقاول.
- ولا تواصل مع المقاول. فلا شيء هنا يرسل بريدًا إلكترونيًا ولا رسالة ولا إشعارًا إلى صاحب حرفة — فهو ليس مستخدمًا في نظامك.
- ولا إبلاغ من المستأجر. فلا بوابة للمستأجرين ولا استمارة يستطيع المستأجر تعبئتها؛ بل يسجّل الطلبَ أحدُ العاملين في مكتبك.
- ولا موعد ولا تاريخ زيارة. فـ«تم تحديد موعده» كلمة حالة لا موعد في تقويم.
- ولا تذكير. فالصيانة، بخلاف الإيجار، لا تنشئ أي إشعار عند انقضاء المدة — والوسم على القائمة هو ما يخبرك.

ولا يُحذف شيء. «أرشفة» تُخرج الطلب من القائمة و«استعادة» تعيده، بصوره وتاريخه واسم من أصلحه.

من مركز المساعدة: **كيف تعمل طلبات الصيانة؟**

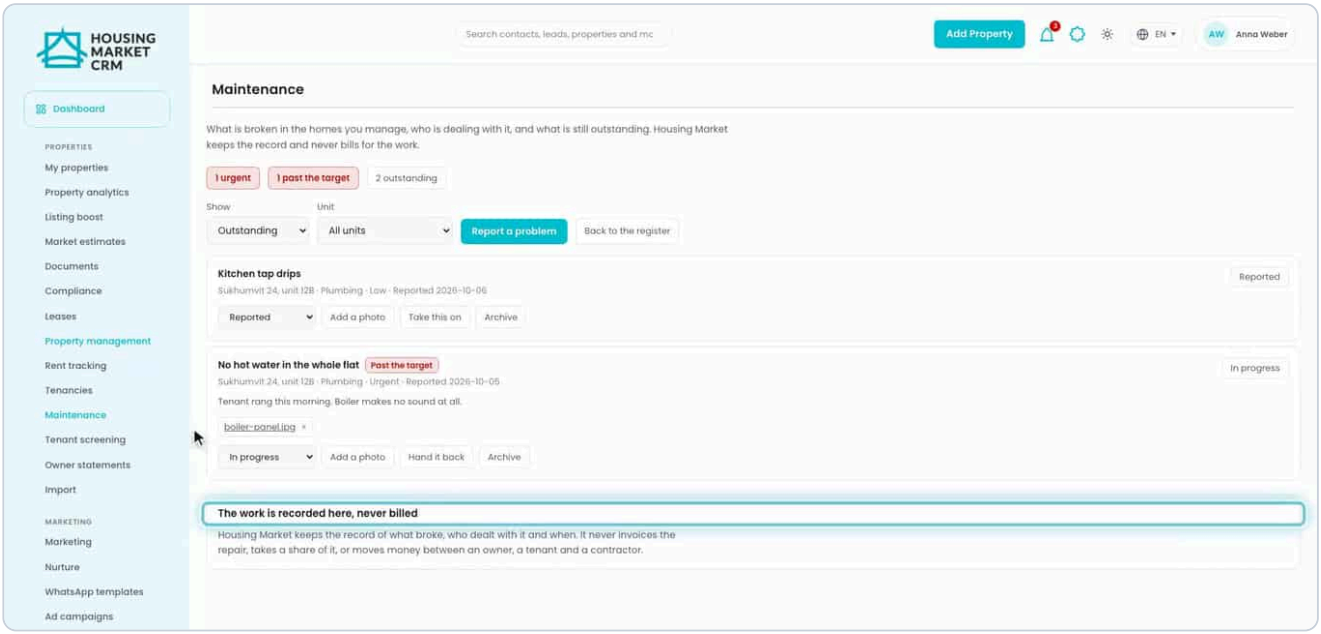
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



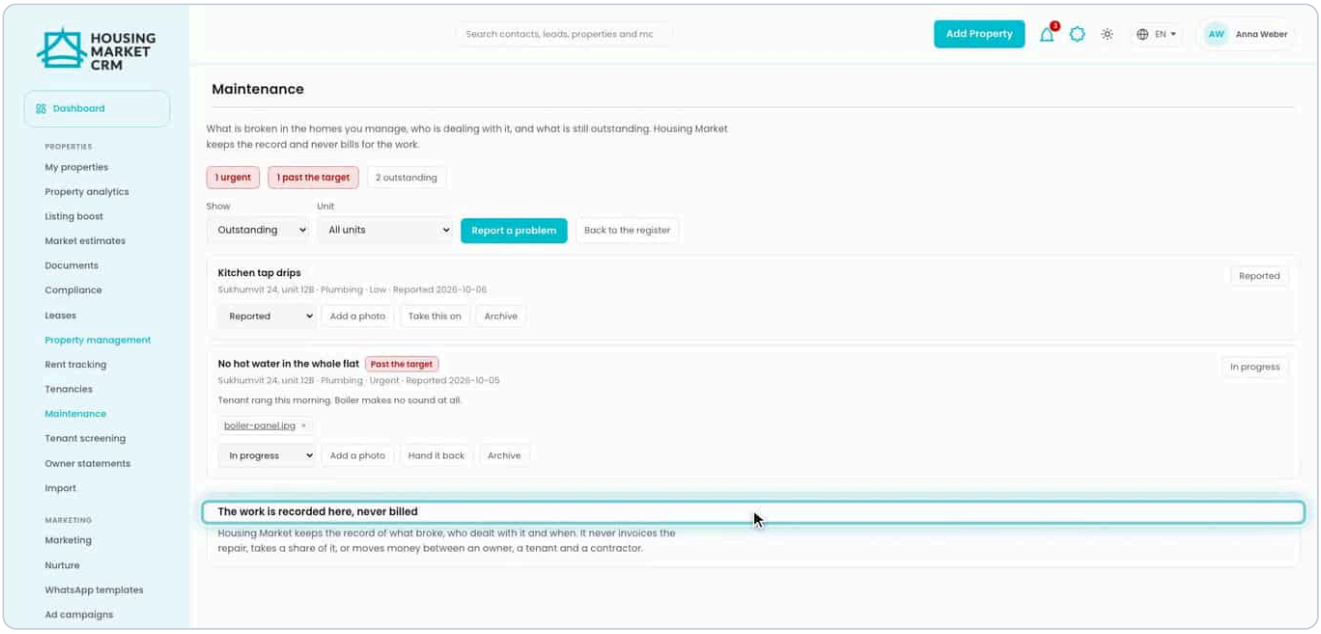
الشكل 64.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «الصيانة» في القائمة الجانبية.



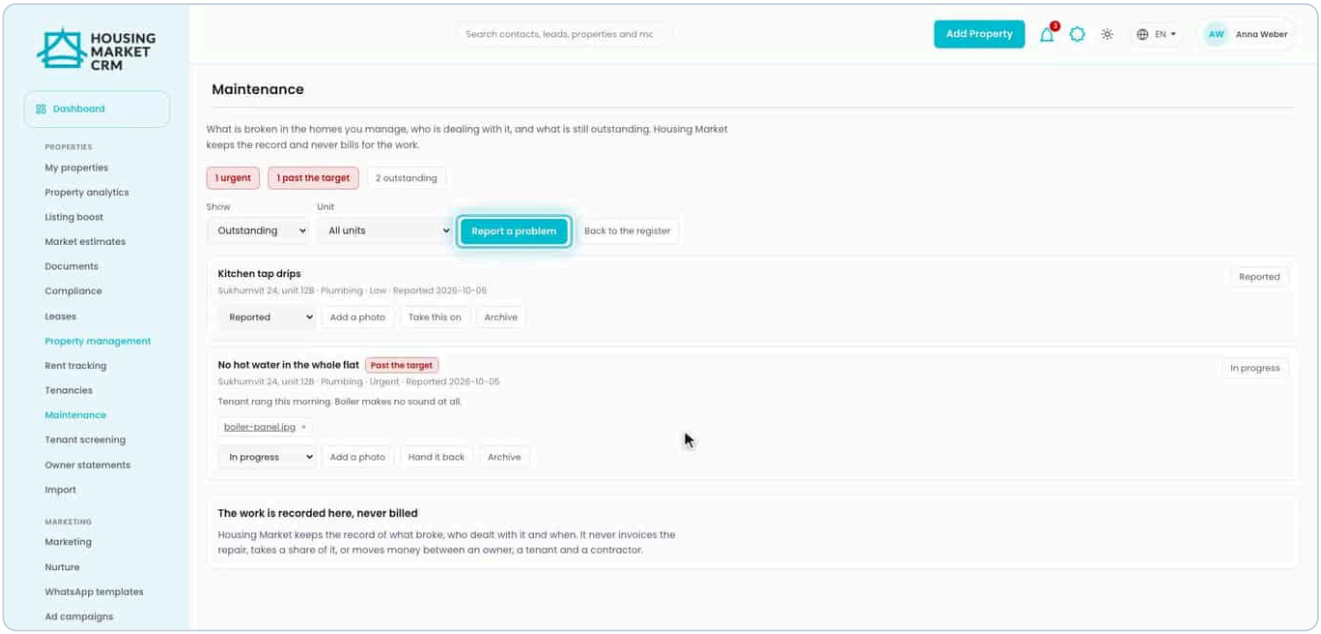
الشكل 64.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 يُسجَّل هنا، ولا تُحاسب عليه Housing Market أبدًا.



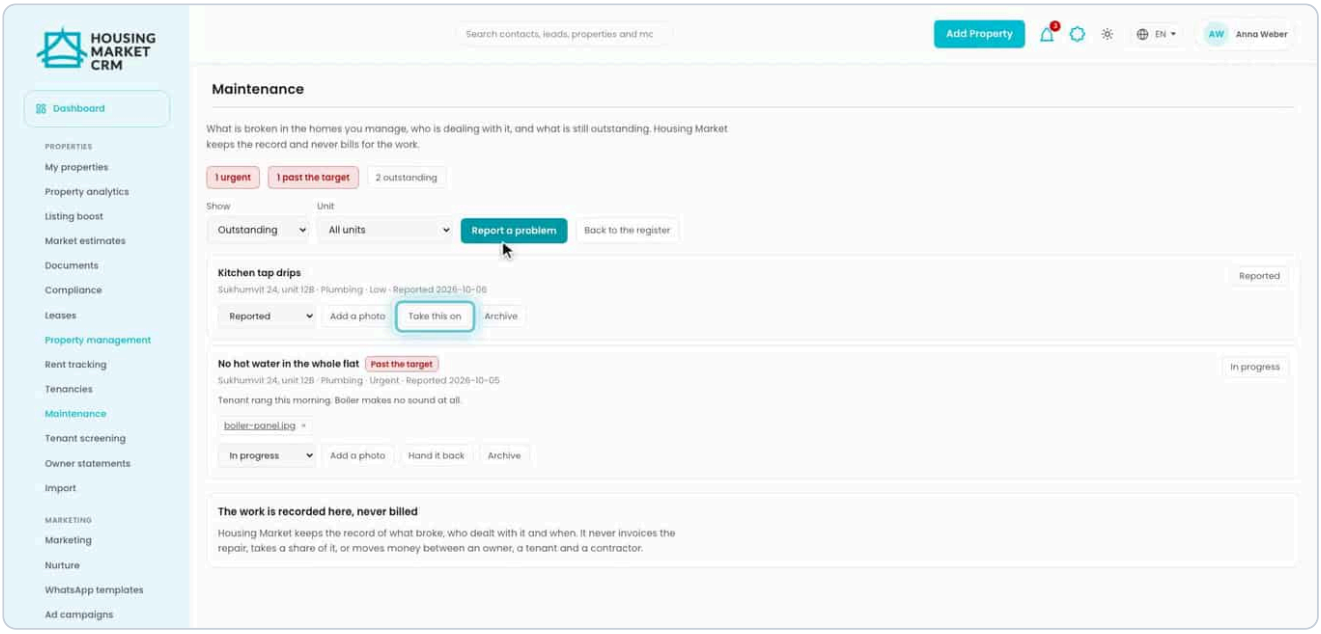
الشكل 64.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 لكل أولوية مفهومها الخاص للتأخير.



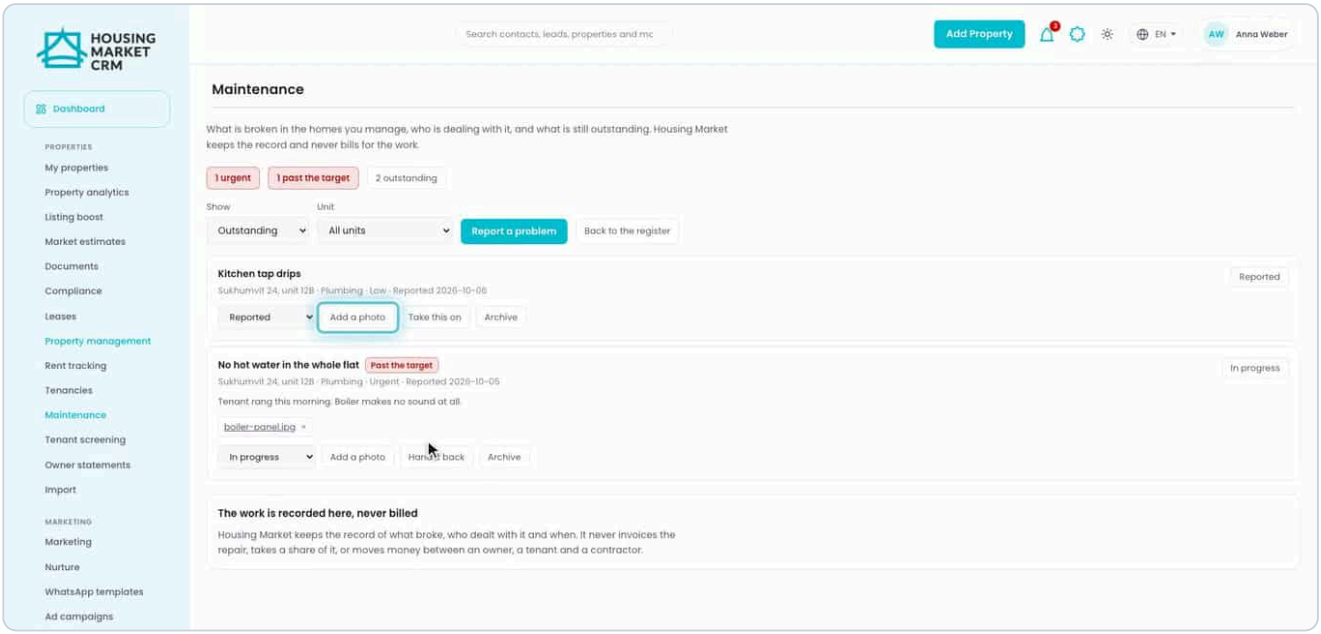
الشكل 64.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 أبلِغ عن مشكلة في المنزل.



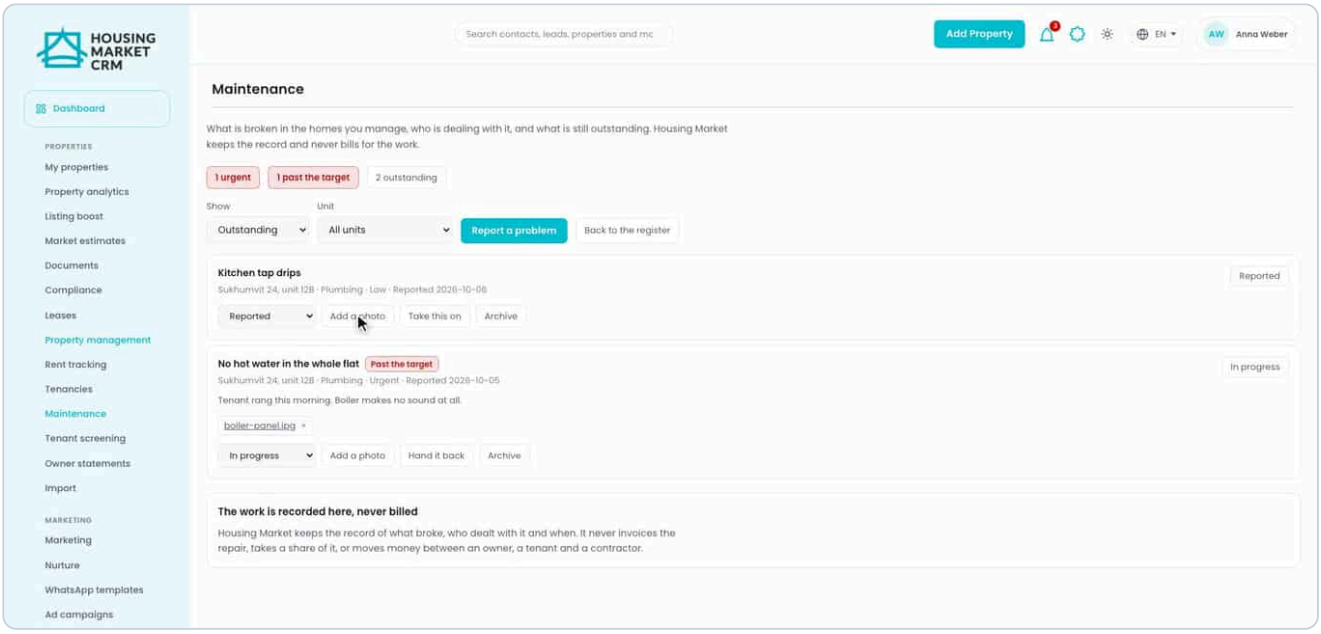
الشكل 64.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 «تولّي هذه المهمة» يضع اسمك عليها و«إعادة المهمة» تُحرّرها.



الشكل 64.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 أضف صورة — الدليل الوحيد على حالته.



الشكل 64.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

65 الفصل 65

فحص المستأجر

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

يسجّل التحققات التي أجرتها وكالتك بنفسها. ولا تتواصل Housing Market مع أي مكتب استعلام ائتماني ولا شركة تحقق من السوابق ولا خدمة تحقق من الهوية، ولا تُنتج أي درجة: فكل نتيجة على الشاشة نتيجة توصّلت إليها أنت وكتبتها.

اختر «فحص المستأجرين» ضمن «إدارة العقارات». وهو يضم طلبات الاستئجار للمنازل التي تديرها، والتحققات التي أجرتها وكالتك، والقرار الذي سجّلته.

اقرأ هذا أولًا: التحققات تحققاتك أنت لا تحققاتنا

لا تجري Housing Market أي تحقق عن أي أحد. فلا مكتب استعلام ائتماني ولا شركة تحقق من السوابق ولا خدمة تحقق من الهوية ولا بحث في قوائم العقوبات أو أحكام الإخلاء ولا درجة ائتمانية في أي موضع من هذه الميزة — لا معطّلة ولا مؤجلة إلى باقة أعلى ولا موجودة أصلًا. فكل نتيجة على الشاشة نتيجة أثبتتها وكالتك بوسائلها هي ثم كتبتها.

ويُقال هذا أولًا لأن «فحص المستأجرين» يعني تقريرًا مشترى في معظم المنتجات التي تقدّمه، والقارئ الذي لا يُخبَر سيفترض أن تقريرًا سيصله. أما ما تعطيه هذه الشاشة فهو مكان واحد يُسجَّل فيه ما تقوم به أصلًا من استيفاء للمراجع، مقيَّدًا على الطلب الذي يخصّه، والقرار بجانبه، ويُحفظ الاثنان.

تسجيل طلب

- اختر «تسجيل طلب».
- اختر «الوحدة» و«مقدّم الطلب». ومقدّم الطلب واحد من جهات اتصالك أنت.
- أدخل التاريخ الذي يريد الانتقال فيه، إن كنت تعرفه.

ويشير الطلب إلى دفتر عناوينك بدل أن ينشئ نسخة ثانية من الشخص. ولا يخزّن أي شيء في هذه الميزة تاريخ ميلاد ولا رقم مستند هوية ولا حسابًا مصرفيًا ولا مبلغ راتب ولا اسم صاحب عمل — فما استنتجته عن الدخل أو العمل كلمة واحدة وما اخترت كتابته من ملاحظة.

تسجيل تحقق

يضم «تسجيل تحقق» ستة أنواع — «الهوية» و«العمل» و«الدخل» و«المالك السابق» و«القدرة على سداد الإيجار» و«أخرى» — ولكل منها إحدى أربع نتائج: «مستوفى» أو «غير مستوفى» أو «ما زال مفتوحًا» أو «لم يرد أي جواب».

و«لم يرد أي جواب» نتيجة حقيقية لا طريقة مهذبة لقول «لا». فالمالك السابق الذي لا يجيب أبدًا لم يقل لك شيئًا سيئًا، وتسجيل ذلك إخفاقًا كان سيحوّل صمت شخص آخر إلى علامة سلبية في حق مقدّم الطلب.

ويُحفظ تحقق واحد لكل نوع. وتسجيل النوع نفسه من جديد يستبدل النتيجة ويسجّل أنك أنت من أدلى بالإفادة الحالية، وتبقى النتيجة الأقدم في سجل التدقيق. ولا توجد درجة ولا نجاح أو رسوب إجمالي ولا ترتيب لمقدّمي الطلبات ولا توصية: فالقرار قرارك أنت وحدك.

القرار، وتصحيحه

يقبل «تسجيل القرار» «مقبول» أو «مرفوض» أو «سحبه مقدّم الطلب»، مع سبب. وبعد وجود قرار تُغلق استمارة التحقق ويصبح العنوان «تصحيح القرار»: فتسجيل قرار مختلف يضع تصحيحًا بجانب الأول ولا يحذف شيئًا. ولا طريق للعودة إلى ما قبل القرار.

ويسجّل سجل التدقيق الوحدة والقرار ومن اتخذه. ولا يسجّل عن قصد السبب الذي كتبته ولا اسم مقدّم الطلب.

ما ليس هنا

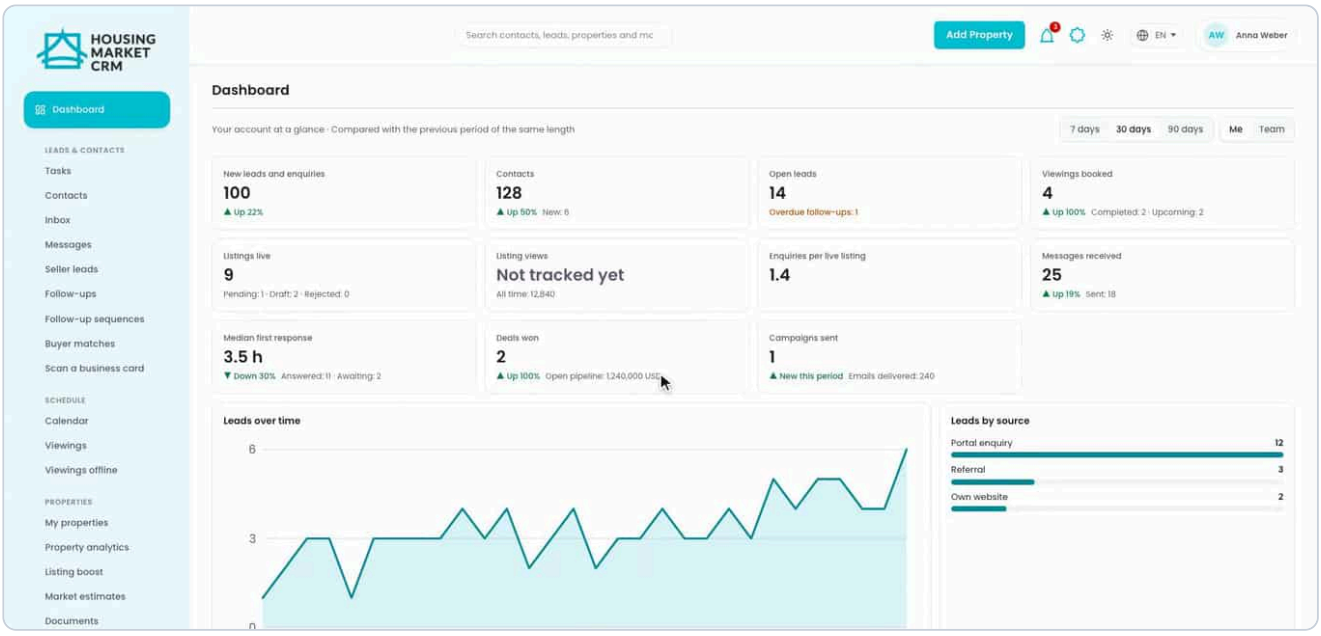
- لا استمارة ولا رابط ولا بريد إلكتروني لمقدّم الطلب. فلا شيء هنا موجَّه إليه: بل يكتب مكتبك ما توصّل إليه.
- ولا رفع مستندات في هذه الشاشة. فالمستندات المؤيِّدة تُسرَد بأسمائها، وتُرفق عبر ملفات النظام نفسه لا من هنا.
- ولا رسم. فالفحص لا يضيف أي كلفة من عنده — فهو جزء من وحدة إدارة العقارات.
- ولا تصفية بالوحدة أو بالحالة بعد. فالشاشة تنتقل بين الطلبات النشطة والمؤرشفة.
- ولا زر يحوّل طلبًا مقبولًا إلى عقد إيجار. سجّل عقد الإيجار في شاشة «عقود الإيجار».

ولا يُحذف شيء. فأرشفة الطلب تحفظ كل تحقق والقرار ومن اتخذه.

من مركز المساعدة: **كيف يعمل فحص المستأجرين؟**

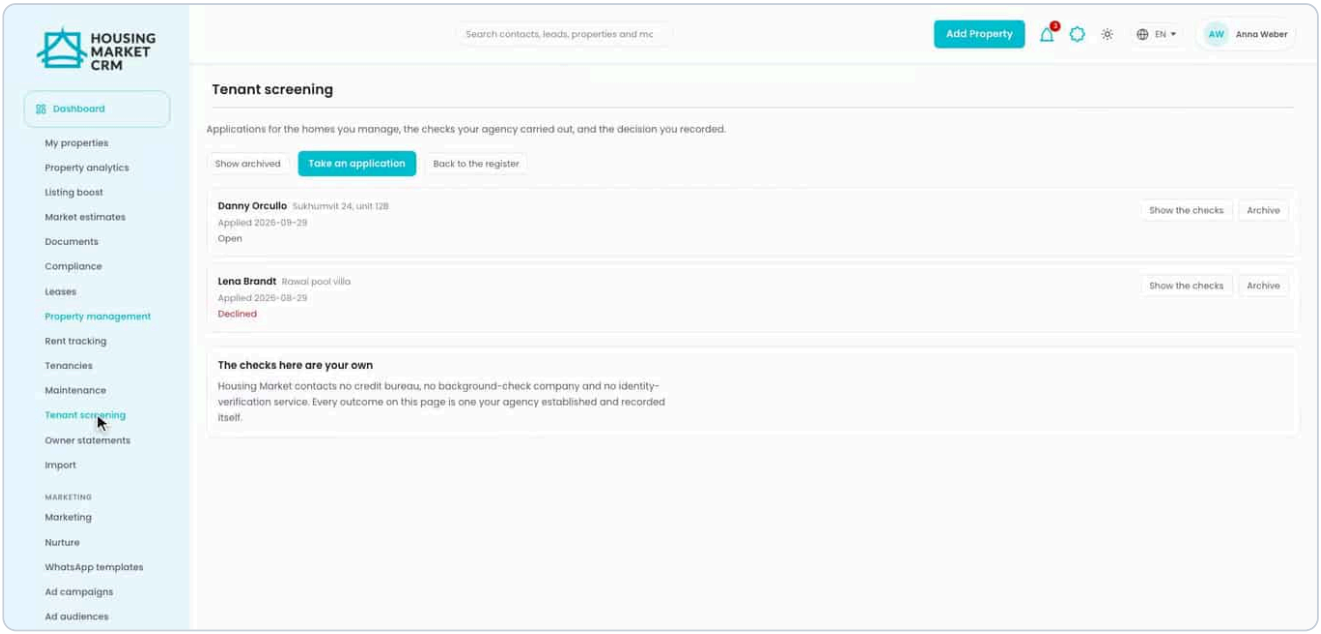
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



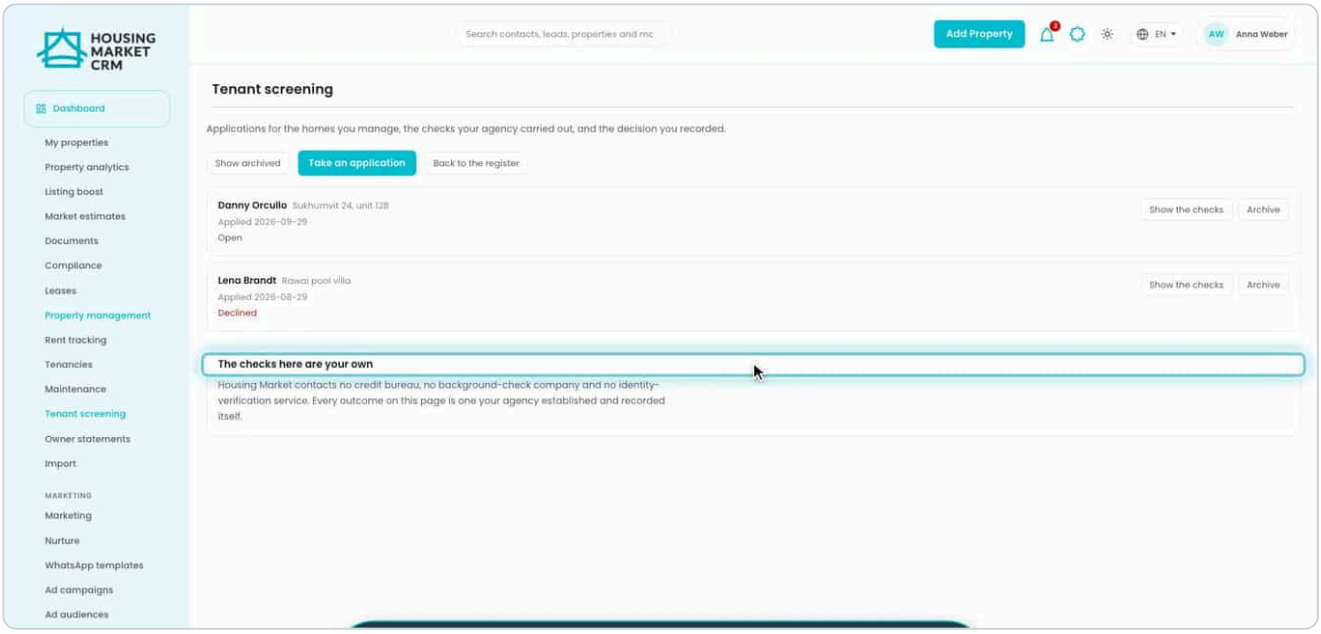
الشكل 65.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «فحص المستأجرين» في القائمة اليمنى.



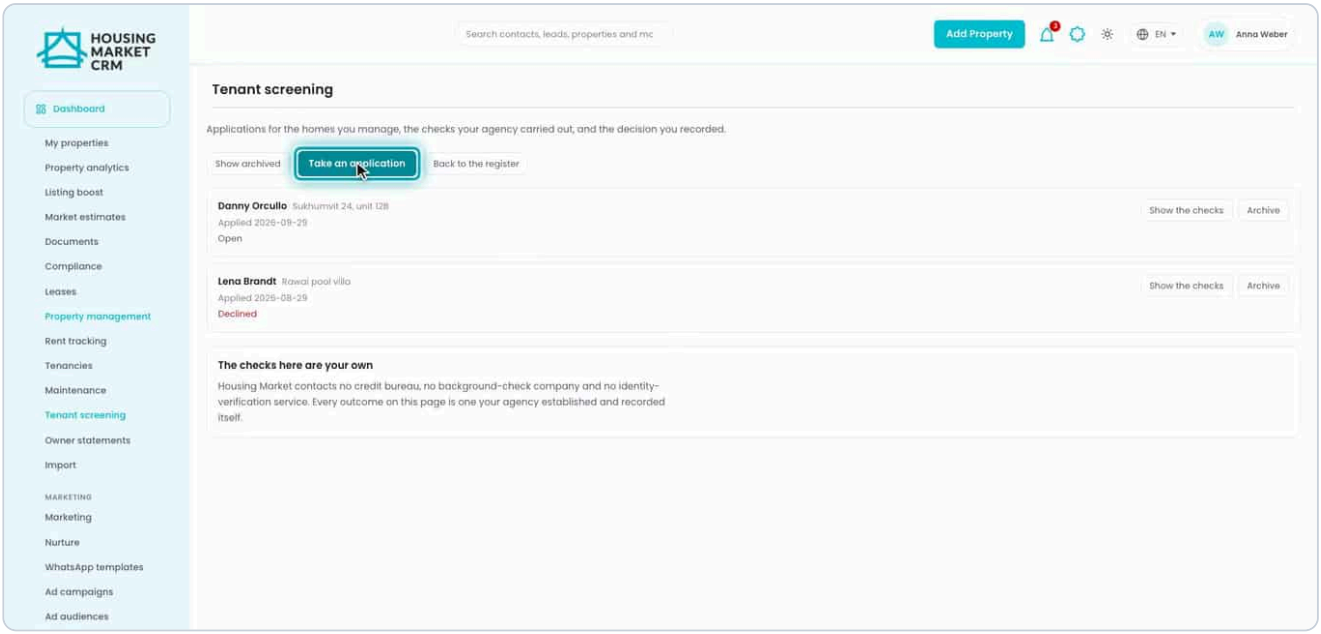
الشكل 65.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 التحققات هنا تخصّك. لا شيء يُجري استعلامًا ائتمانيًا.



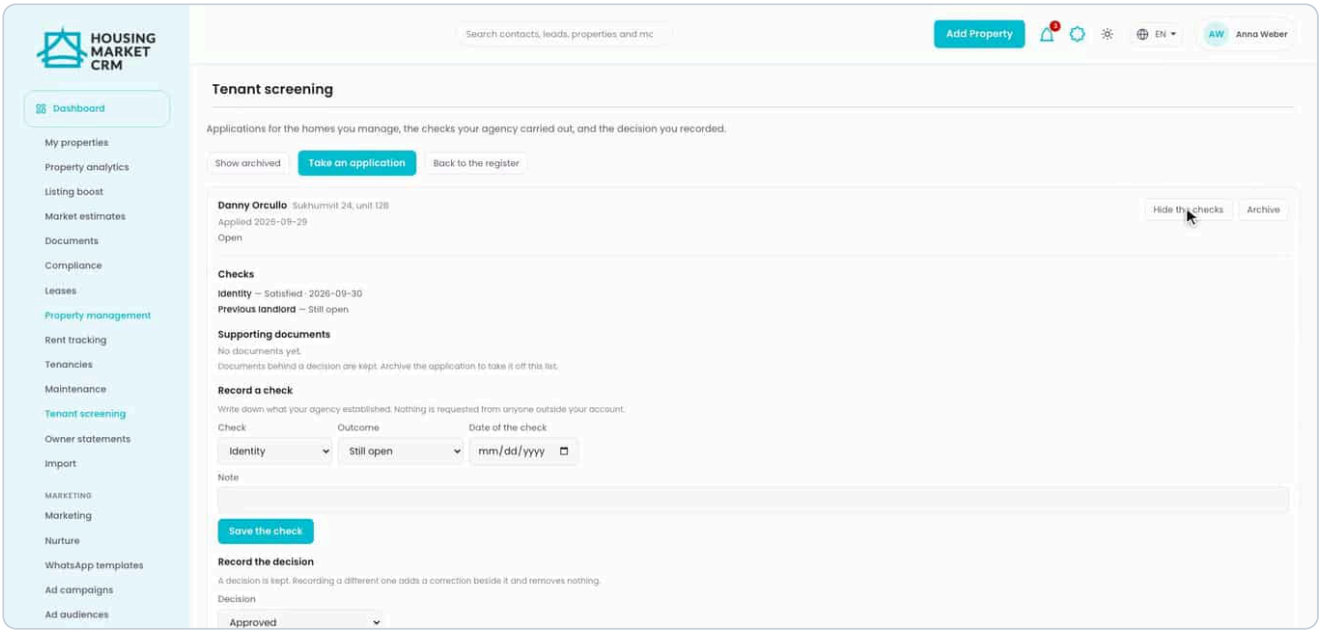
الشكل 65.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 استلم طلبًا على العقار.



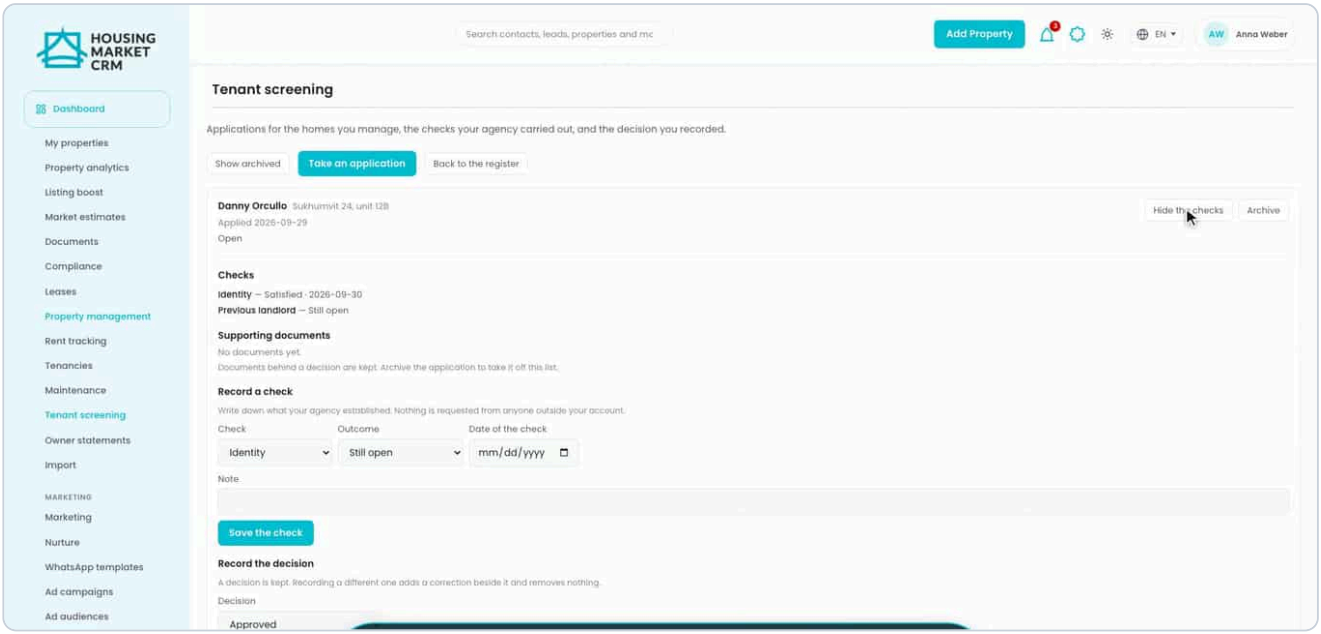
الشكل 65.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 اعرض التحققات — وسجّل كل نتيجة.



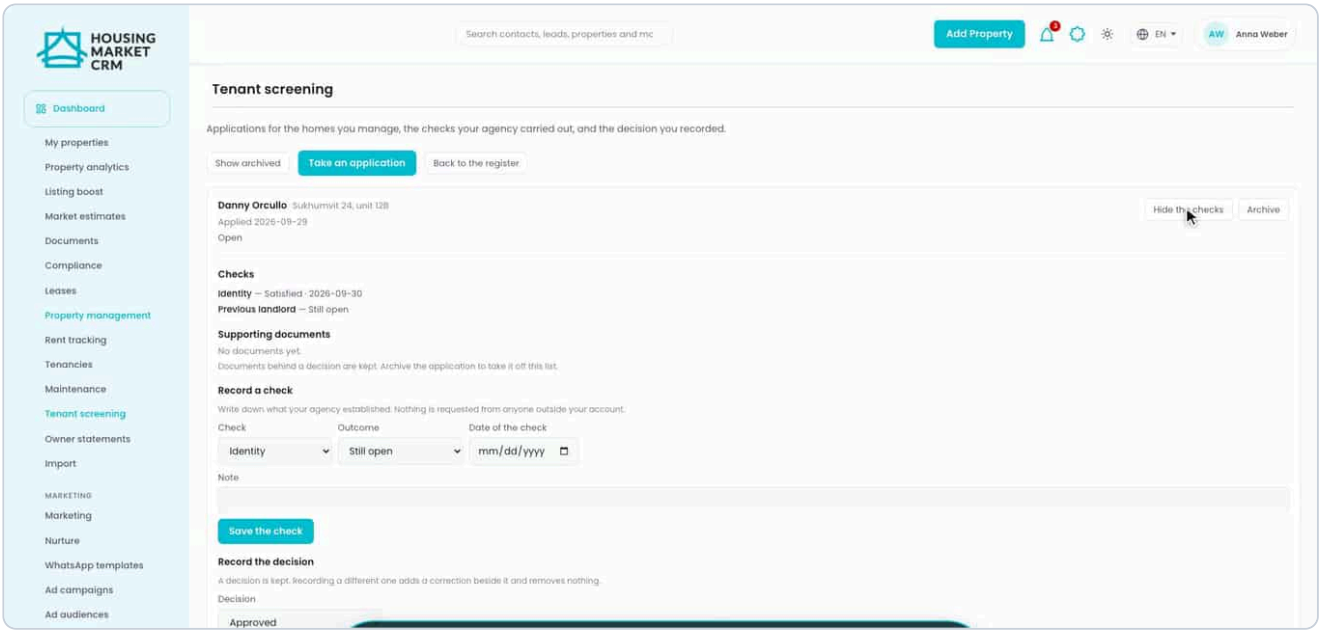
الشكل 65.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 سجّل التحقق السليم أيضًا. وإلا بدا كأن لا تحقق.



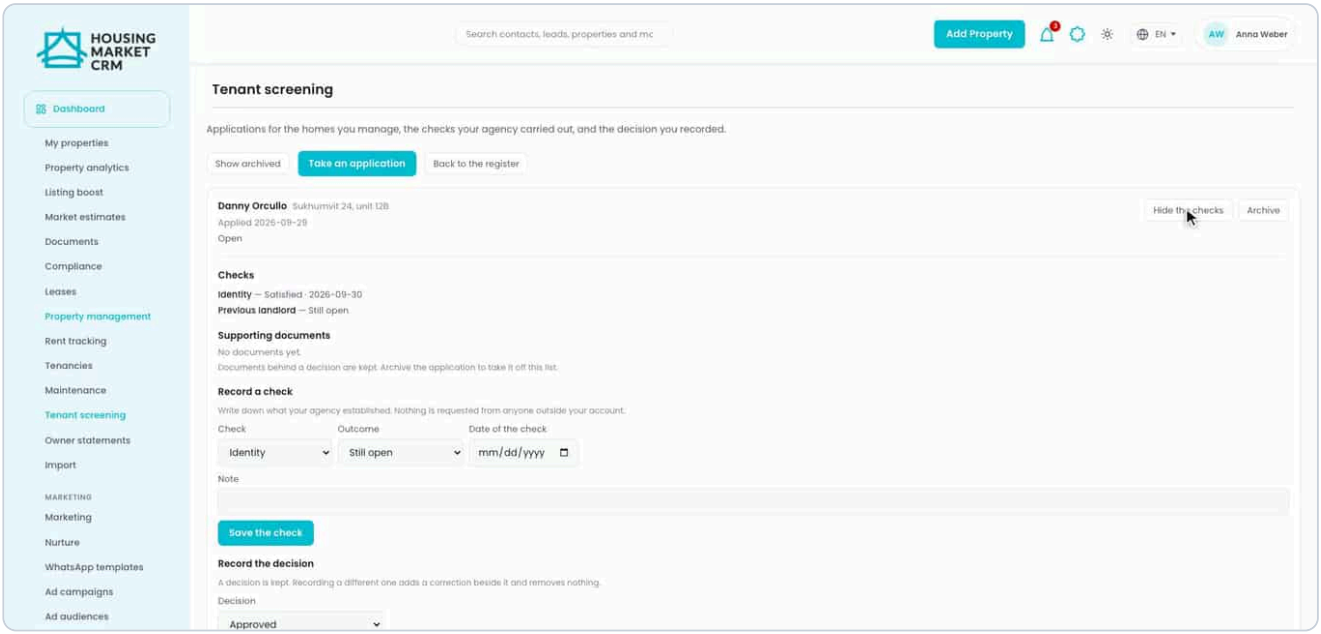
الشكل 65.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 اكتب القرار مع سببه — فالمالك سيسأل.



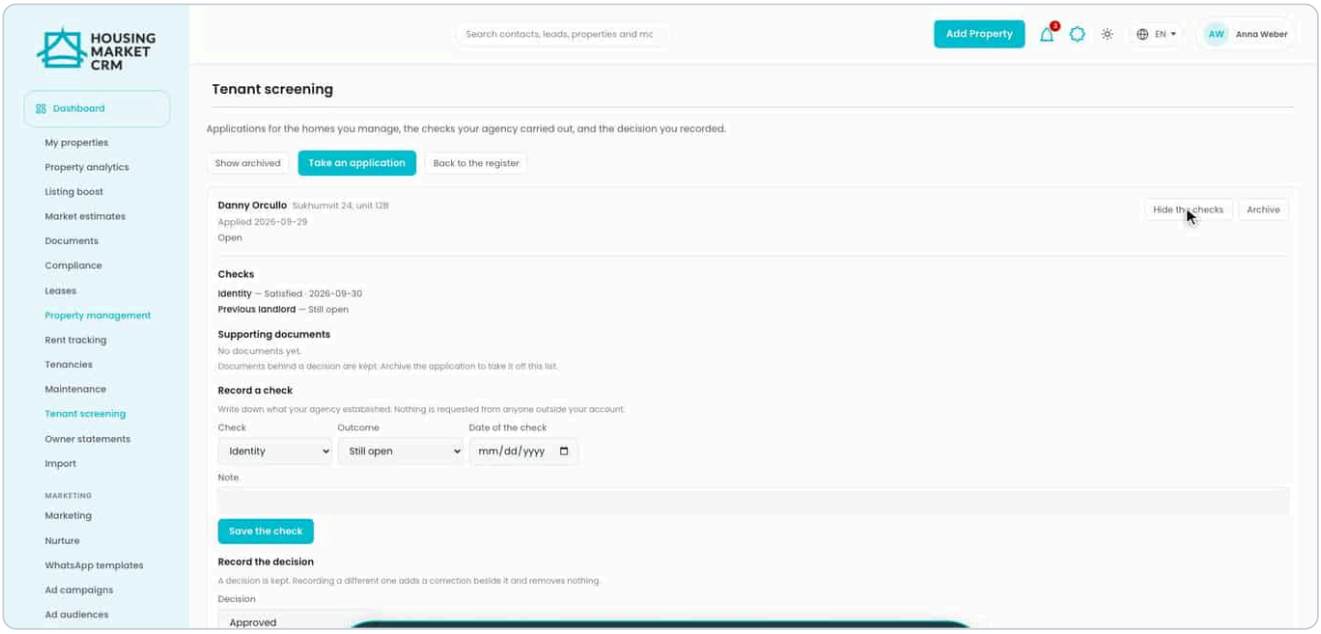
الشكل 65.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 أرفق المستندات بدلًا من وصفها.



الشكل 65.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 إجابة واحدة عن *لماذا قبلنا هذا المستأجر؟* — للمكتب بأكمله.



الشكل 65.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

66 الفصل 66

كشوف حساب المالك

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

بيان شهر واحد عمّا استُحق على منازل المالك وما سجّلته وكالتك مستلمًا، مقسومًا على حصة كل مالك المسجّلة. وهو يُبلّغ ولا يدفع أبدًا: فلا تأخذ Housing Market أي نصيب ولا تخصم شيئًا ولا تدفع لأحد.

اختر «كشوف المالكين» ضمن «إدارة العقارات». اختر شهرًا ومالكًا، فيعرض النظام ما استُحق على منازل ذلك المالك في ذلك الشهر، وما سجّلته وكالتك مستلمًا.

الكشف يُبلّغ ولا يدفع أبدًا

تعرض Housing Market ما سجّلته وكالتك ولا تفعل به شيئًا آخر. فلا تحويل ولا حوالة ولا بيانات مصرفية ولا رصيد يُنقل إلى الشهر التالي ولا تسوية. ولا أجر إدارة كذلك ولا عمولة ولا خصم ولا بند مصروفات — فأسعارنا ثابتة وتُحصَّل من اشتراكك، فلا يُقتطع شيء من إيجار المالك أبدًا. والكشف في هذا المنتج تقرير، أما التحويل إلى المالك فيحدث حيث يحدث اليوم.

مما يُبنى الكشف

بطاقة واحدة لكل منزل ولكل عقد إيجار سارٍ، فالمنزل الذي تغيّر مستأجره في منتصف الشهر يحصل على بطاقتين لا على رقم واحد ممزوج. وتُظهر كل بطاقة الإيجار المتفق عليه في عقد الإيجار الذي كان ساريًا ذلك الشهر — لا الإيجار المتفق عليه بعده — وكم موعد استحقاق حلّ وبكم، وكم منها سُجِّل مستلمًا، وما أُعفي منه، ومبلغ التأمين.

وهناك بند منفصل للإيجار المستلم عن أشهر سابقة: فالمستحق الذي حلّ في مارس وسُجِّل مستلمًا في أبريل ينتمي إلى كشف أبريل متأخراتٍ، وإلى كشف مارس ما زال معلّقًا. والفصل بين الاثنين هو ما يمنع أن تبدو دفعة متأخرة دفعةً ثانية.

والمنزل الخالي يظل في الكشف، موسومًا «خالية خلال الشهر»، لأن المالك الذي يسأل عمّا فعلته محفظته يحتاج إلى أن تُسمّى له المنازل الخالية لا أن تغيب.

الملكية فترة زمنية، فيقع البيع في موضعه الصحيح

فترة المالك على المنزل هي ما يحدد الكشف، لا من يملكه الآن. فالمنزل الذي بِيع في يونيو يضع مايو في كشف البائع، وتقول البطاقة «مملوكة حتى» أو «مملوكة من» حيث لم يكن الشهر له إلا جزئيًا. وحيث تنتهي فترة مالك في اليوم الذي تبدأ فيه فترة المالك التالي، يُقرأ ذلك انتقالًا للملكية لا ملكية شخصين في الوقت نفسه.

الحصص، والحالة الواحدة التي تُترك غير مقسومة

وحيث تكون حصة المالك مسجّلة، تكون أرقامه تلك الحصة من أرقام المنزل — فأربعون بالمئة تبقى أربعين بالمئة ولا تُجبَر إلى الكل أبدًا. وحيث لم يكن أحد غيره يملك المنزل في الوقت نفسه، يكون المبلغ كله له وتقول البطاقة ذلك.

وحيث يكون المنزل مشتركًا في الملكية ولا حصة مسجّلة، لا يقسم النظام شيئًا. فتُظهر البطاقة أرقام المنزل كاملة، غير موزّعة على أحد، ويُعدّ المنزل في تنبيه أعلى الصفحة، ويُستبعد المبلغ من المجاميع في بند خاص به بدل أن يُدمج فيها. فالقسمة بالتساوي كانت ستكون رقمًا مختلقًا يُقرأ تمامًا كأنه رقم مُتحقَّق منه، ونصف إيجار شهر ليس خطأ تقريب.

والمجاميع لكل عملة على حدة، جنبًا إلى جنب. ولا يُحوَّل شيء ولا يوجد مجموع كلي موحّد، لأن رقمًا واحدًا يجمع عملتين كان سيكون سعر صرف اختاره أحدهم.

تسجيل كشف

والشهر الذي تنظر إليه يُحسب في كل مرة تسأل ولا يُخزَّن. و«تسجيل هذا الكشف» يحفظ نسخة من تلك الأرقام بعينها ليبقى ما أرسلته إلى المالك مقروءًا لاحقًا؛ فالمبالغ في الكشف المسجَّل مثبَّتة، أما الأسماء فتُقرأ من جديد في كل مرة، فتصحيح هجاء جهة اتصال لا يُبقي الهجاء القديم على الكشوف القديمة.

وإن كان هناك كشف موجود أصلًا لذلك المالك وذلك الشهر، صار الزر «إعادة حساب هذا الشهر». ويُؤرشَف القديم بدل أن يُحذف، ويسجّل الجديد أيَّ كشف حلّ محلّه.

ما ليس هنا

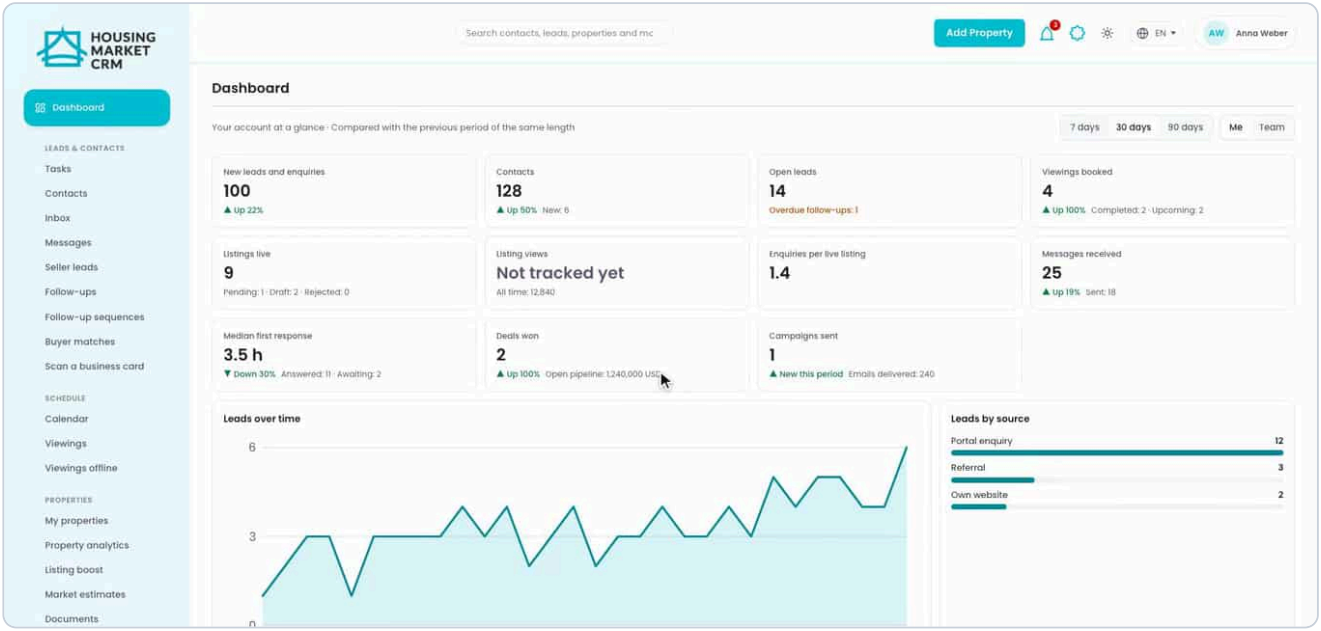
- لا ملف PDF ولا جدول بيانات ولا عرض للطباعة ولا بريد إلكتروني. فتسجيل الكشف يحفظه داخل النظام؛ أما إرساله إلى المالك فما زال شيئًا تفعله أنت بنفسك.
- ولا تسجيل دخول للمالك. فلا بوابة للملاك، ولا يستطيع المالك الدخول لقراءة هذا.
- ولا تشغيل جماعي. مالك واحد وشهر واحد في المرة.
- ولا كلف صيانة. فالإصلاحات تُسجَّل في شاشة الصيانة ولا تظهر في كشف أبدًا، لأنه لا تُسجَّل هناك أي كلفة كذلك.

وتُحدَّد الحصص المسجّلة على ملكية الوحدة لا على الكشف. فإن سمّى التنبيه منازل لا حصة مسجّلة لها، فهذا ما يطلبه.

من مركز المساعدة: **ما كشف المالك؟**

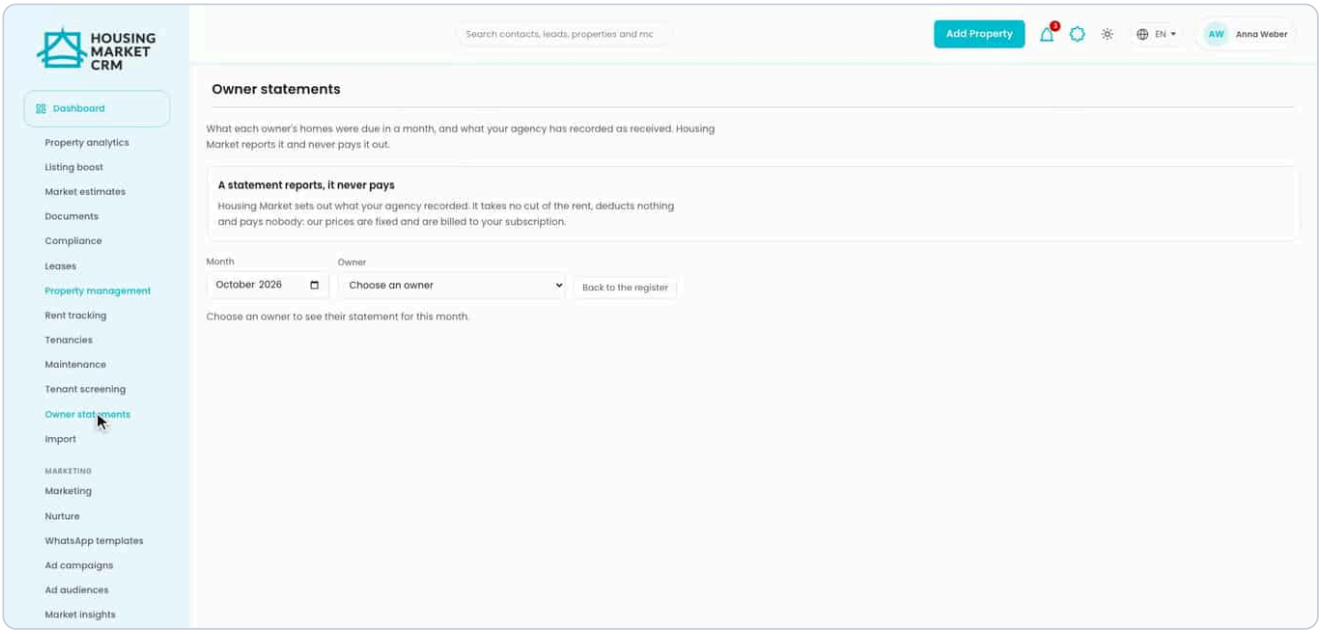
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



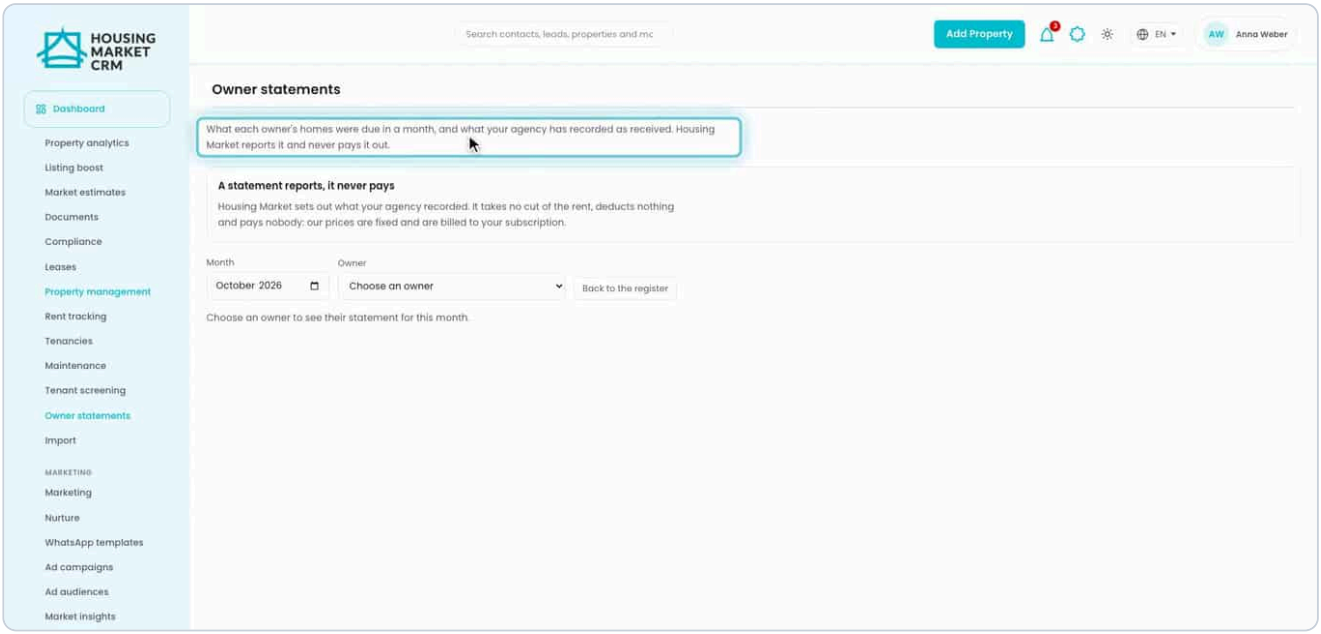
الشكل 66.1 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

2 انقر على «كشوف حساب المالكين» في القائمة الجانبية.



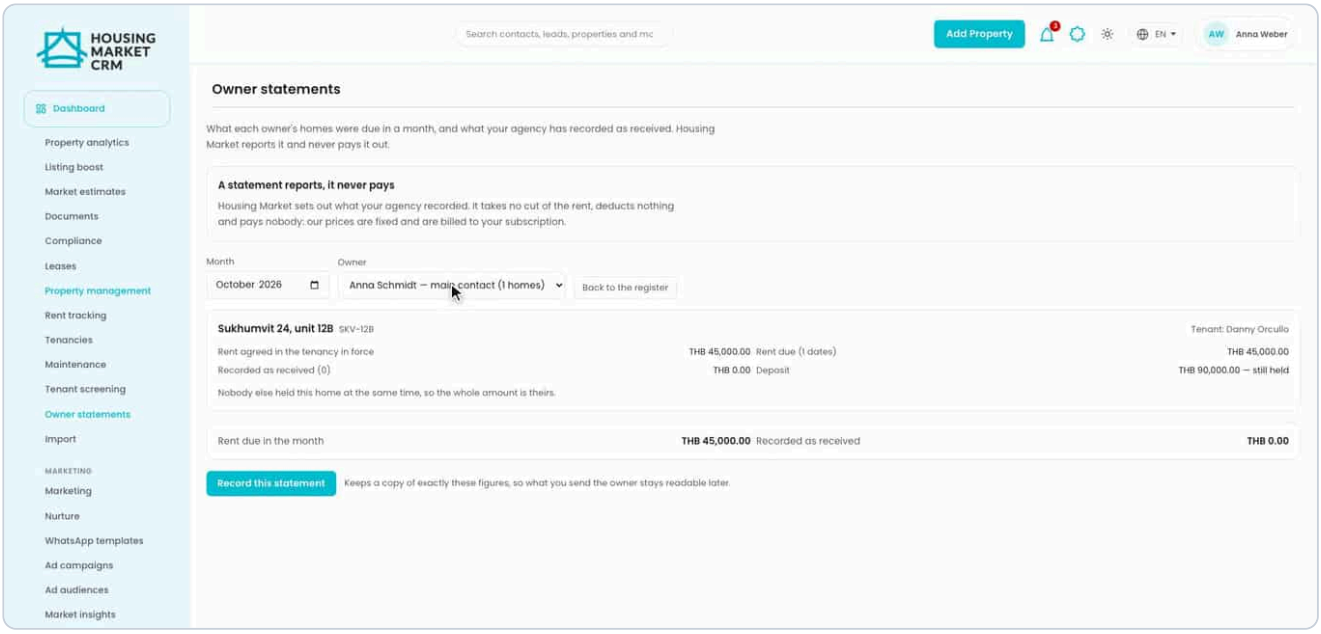
الشكل 66.2 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

3 الكشف تقرير. لا يأخذ نسبة ولا يدفع لأحد.



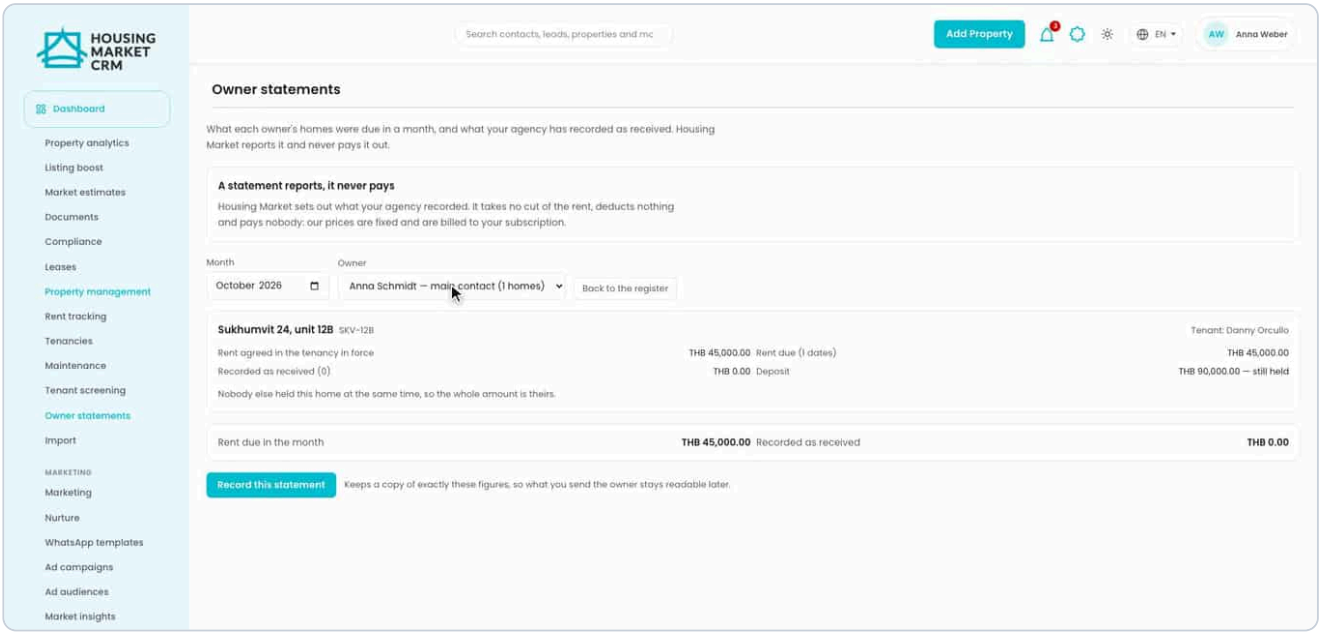
الشكل 66.3 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

4 اختر المالك.



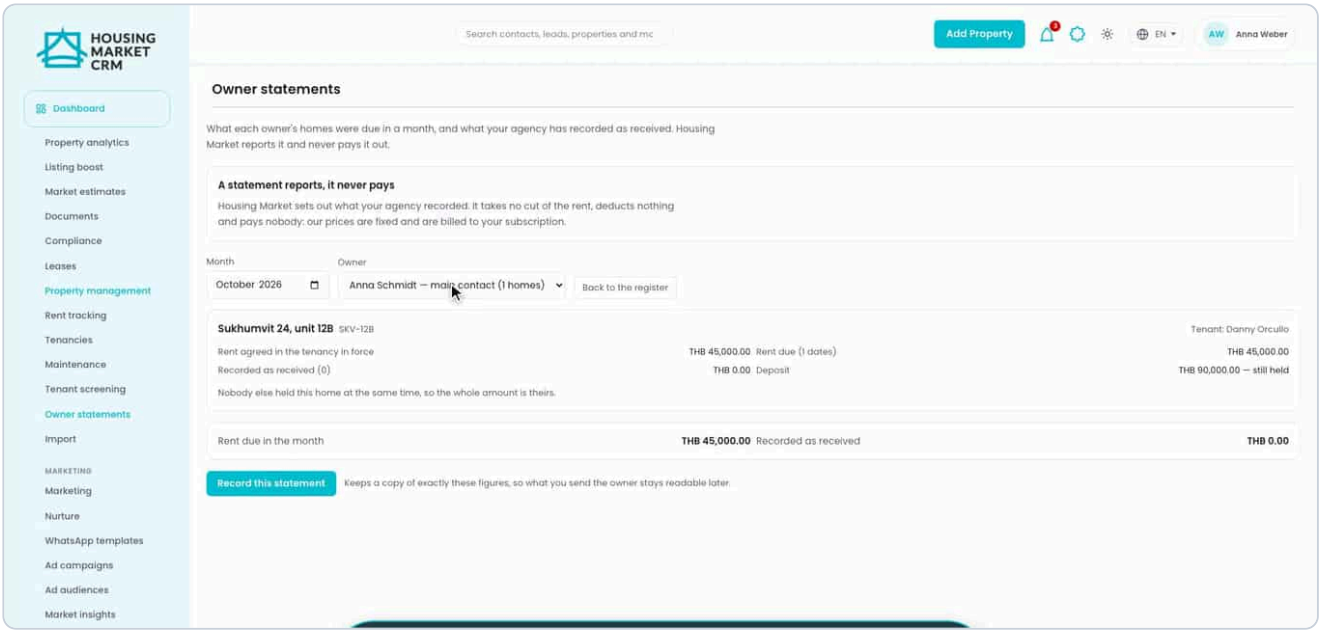
الشكل 66.4 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

5 هذه معاينة تمهيدية — محسوبة، وغير مكتوبة في أي مكان.



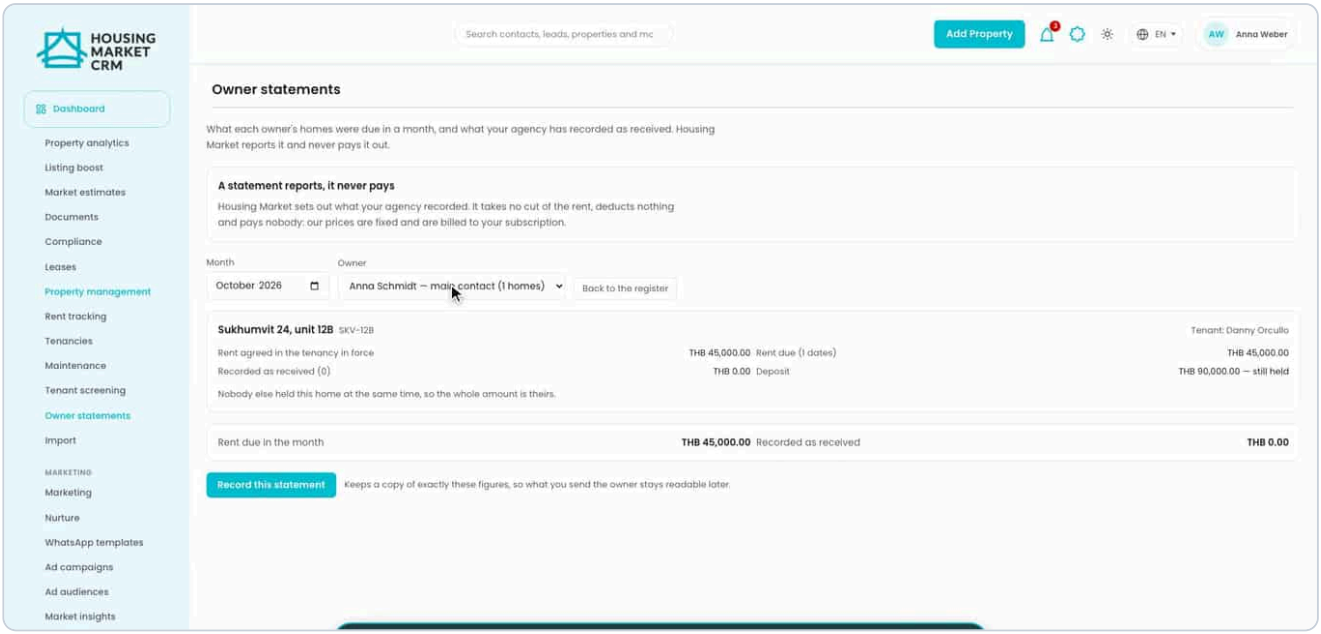
الشكل 66.5 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

6 التسجيل إجراء منفصل: *هذا ما أرسلته إلى المالك*.



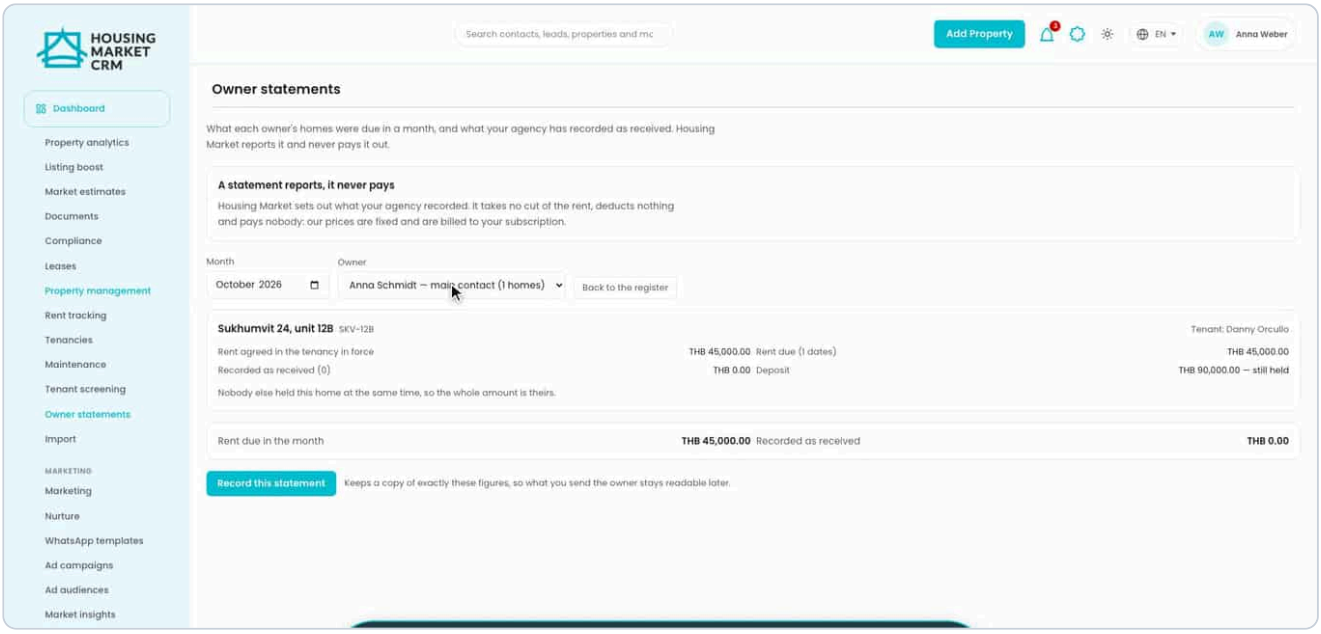
الشكل 66.6 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

7 إعادة تشغيل الشهر تُلغيه — الأول يُؤرشف ولا يُعدّل أبداً.



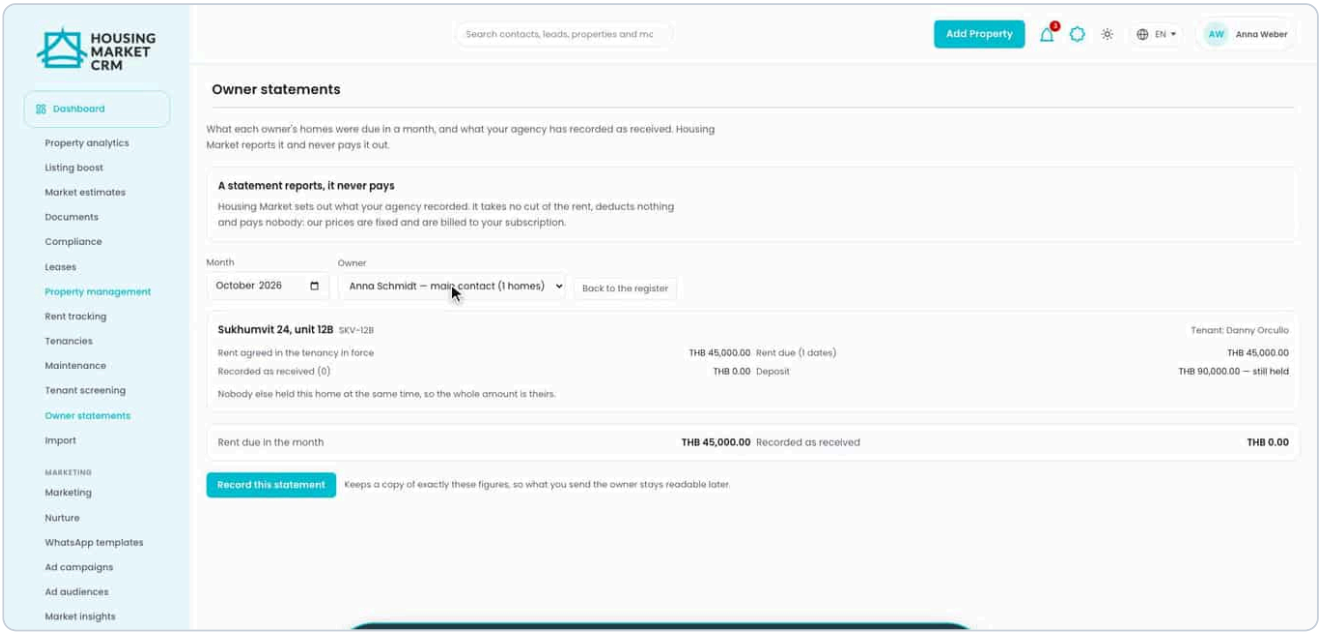
الشكل 66.7 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

8 إن لم تكن حصة المالك المشارك مسجّلة، يذكر الكشف ذلك —.



الشكل 66.8 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

9 ويعرض الأرقام الكاملة للعقار، بدلاً من اختلاق نصف من عنده.



الشكل 66.9 · سجلت الشاشة في 8 أكتوبر 2026

معلومات مفيدة

مهم لا. Housing Market Group برمجيات. تسجّل ما هو مستحق وما سجّلت استلامه، ولا تتلقى أي دفعة ولا تحتفظ بأموال ولا تنقلها بين مالك ومستأجر.

مركز المساعدة: هل تحصّل Housing Market الإيجار من مستأجريّ؟

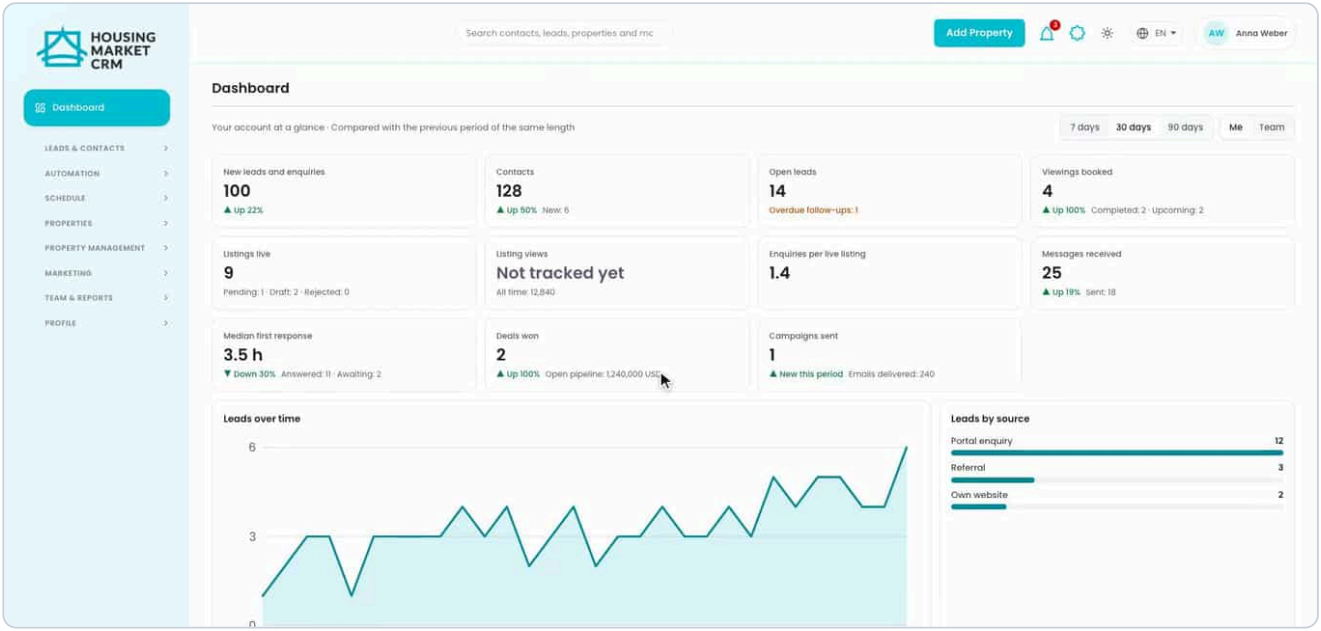
67 الفصل 67

تذكير مستأجر بالإيجار

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

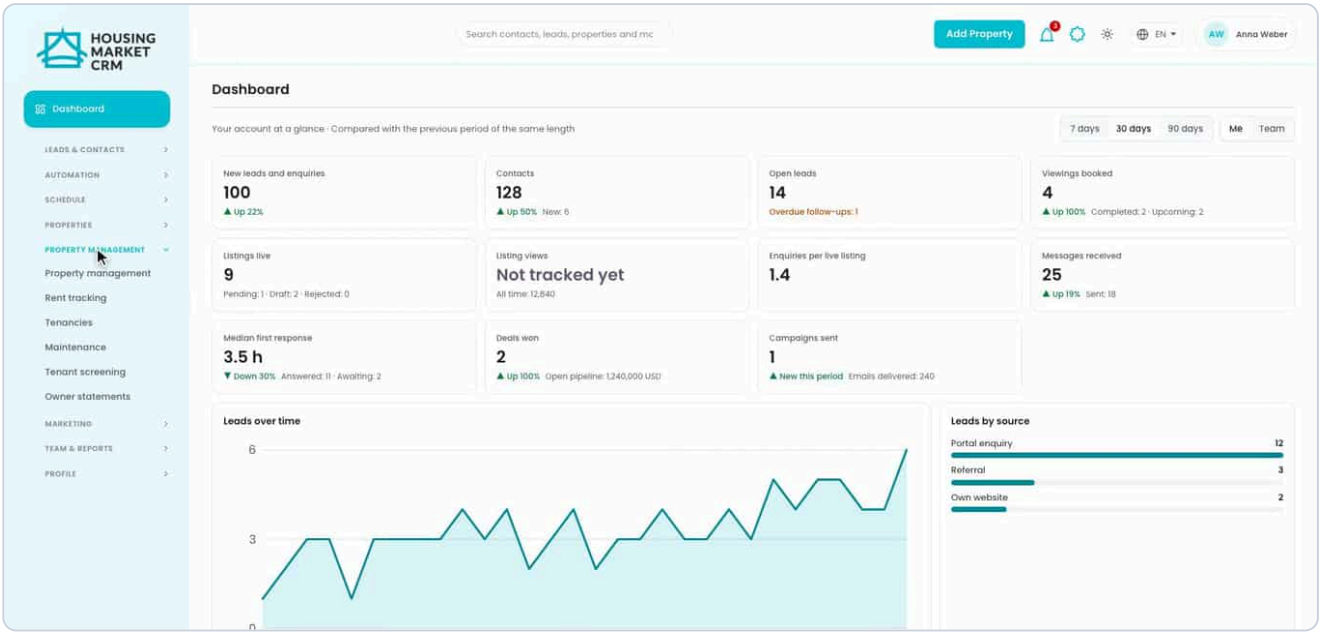
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



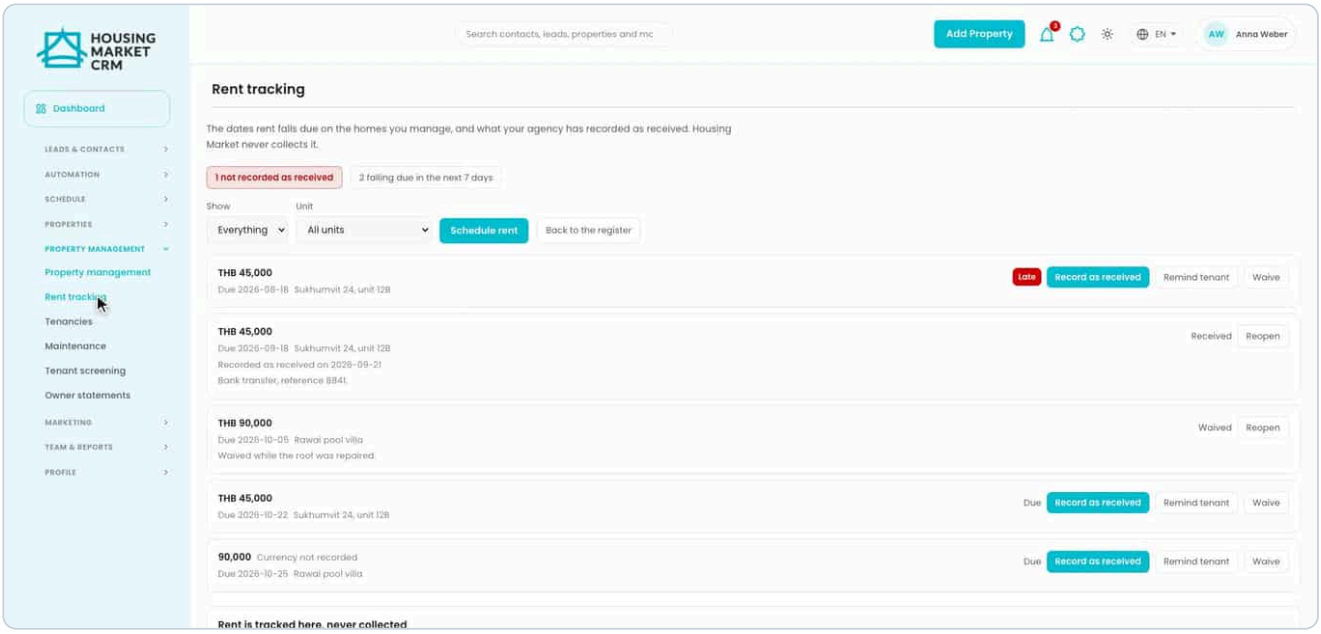
الشكل 67.1 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

2 افتح «إدارة العقارات» من القائمة الجانبية.



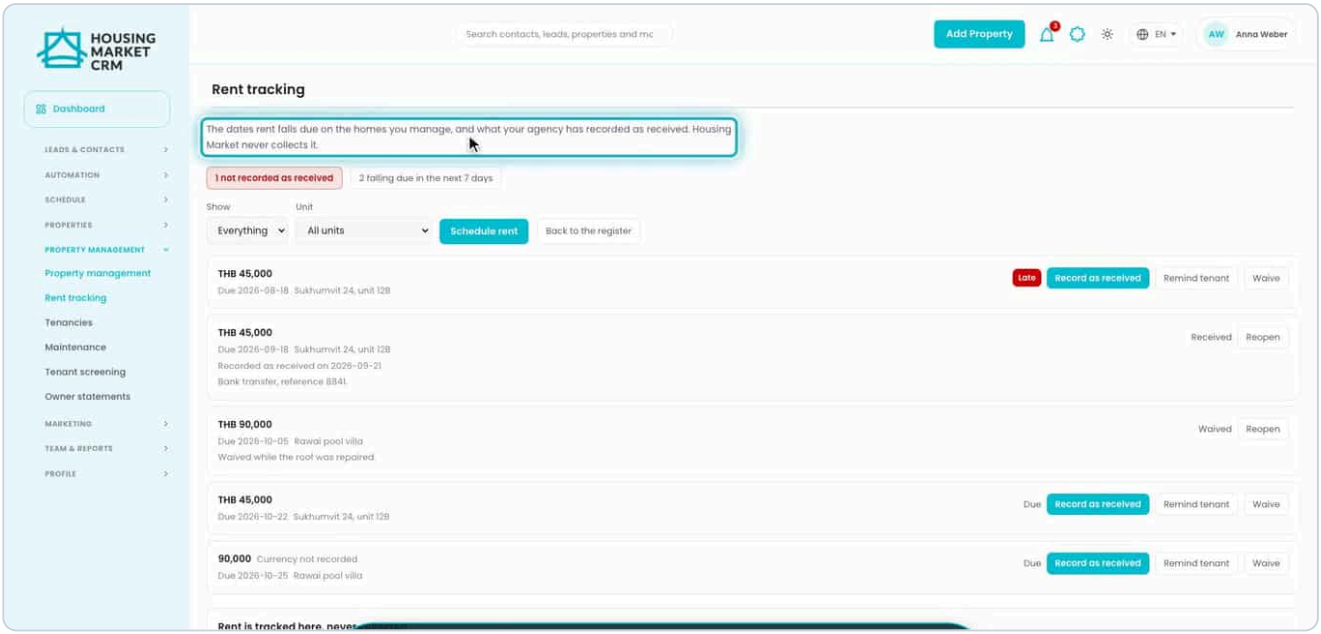
الشكل 67.2 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

3 انقر على «تتبّع الإيجارات».



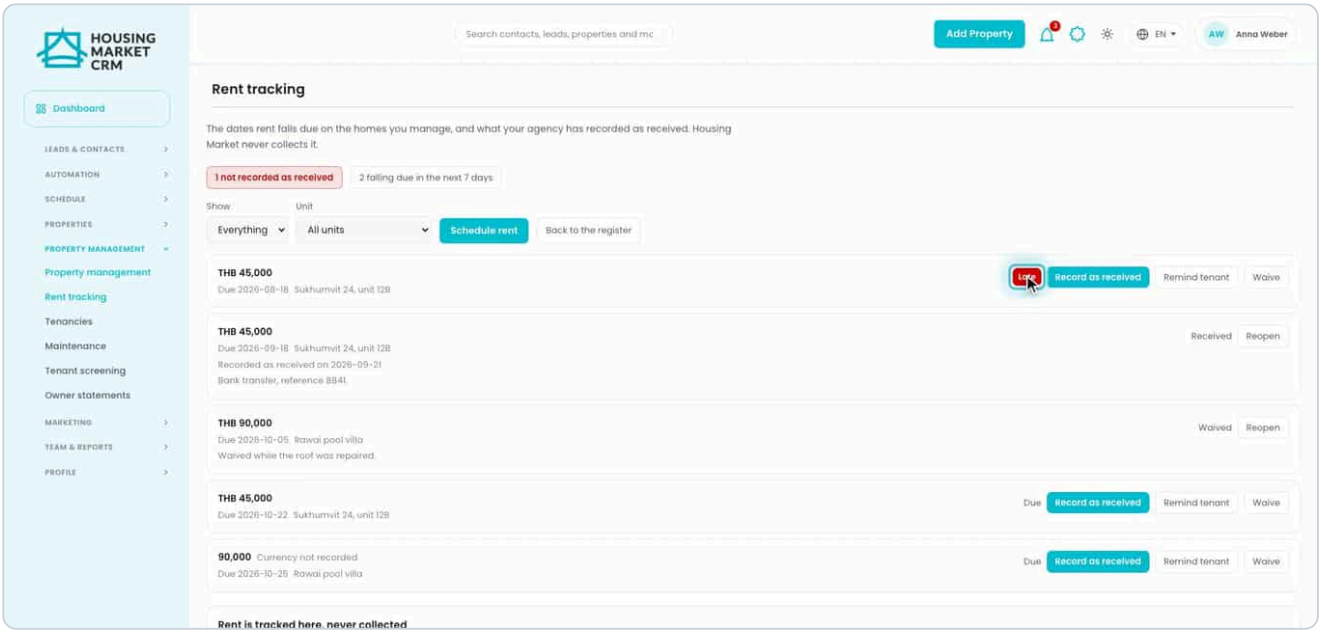
الشكل 67.3 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

4 سجّل وكالتك. Housing Market لا تُحصّل الإيجار أبدًا.



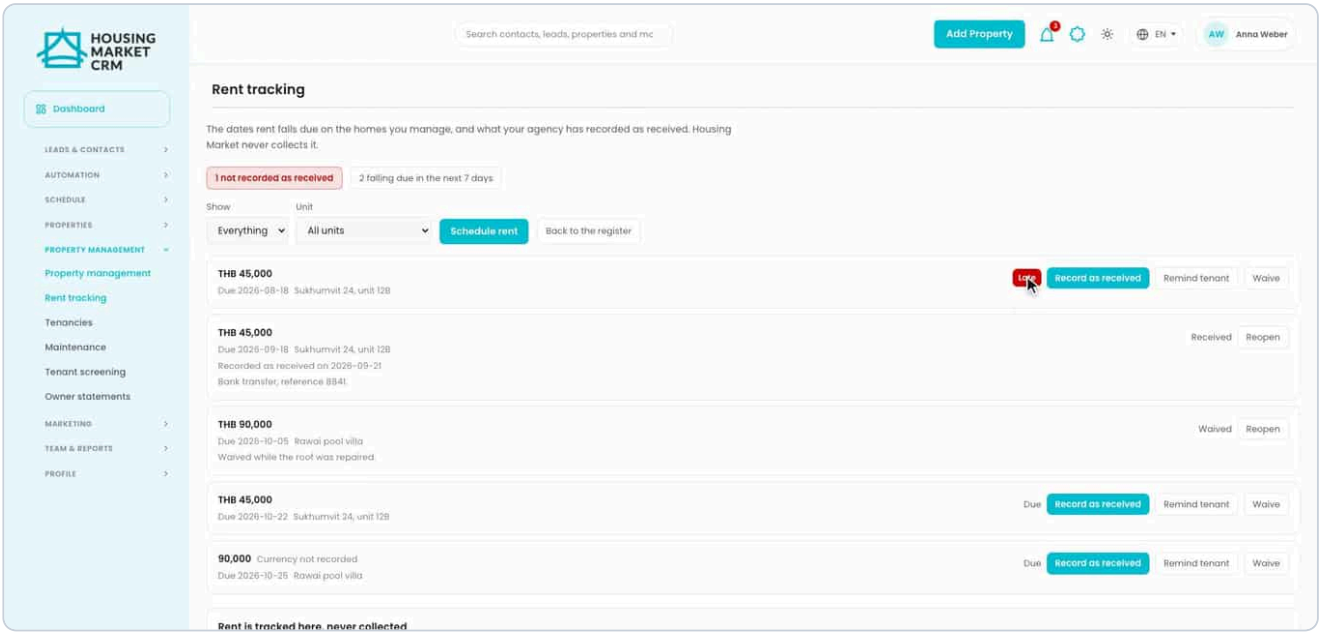
الشكل 67.4 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

5 هذا الشهر متأخر.



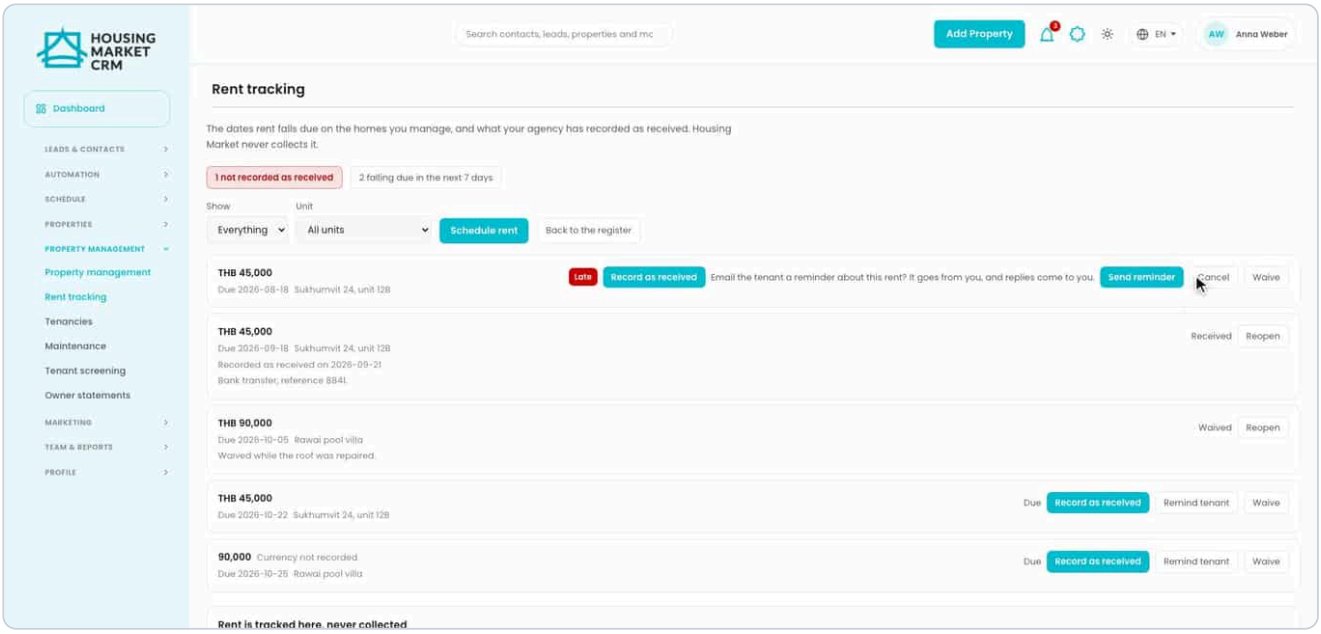
الشكل 67.5 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

6 «تذكير المستأجر» يظهر على الإيجار المستحق.



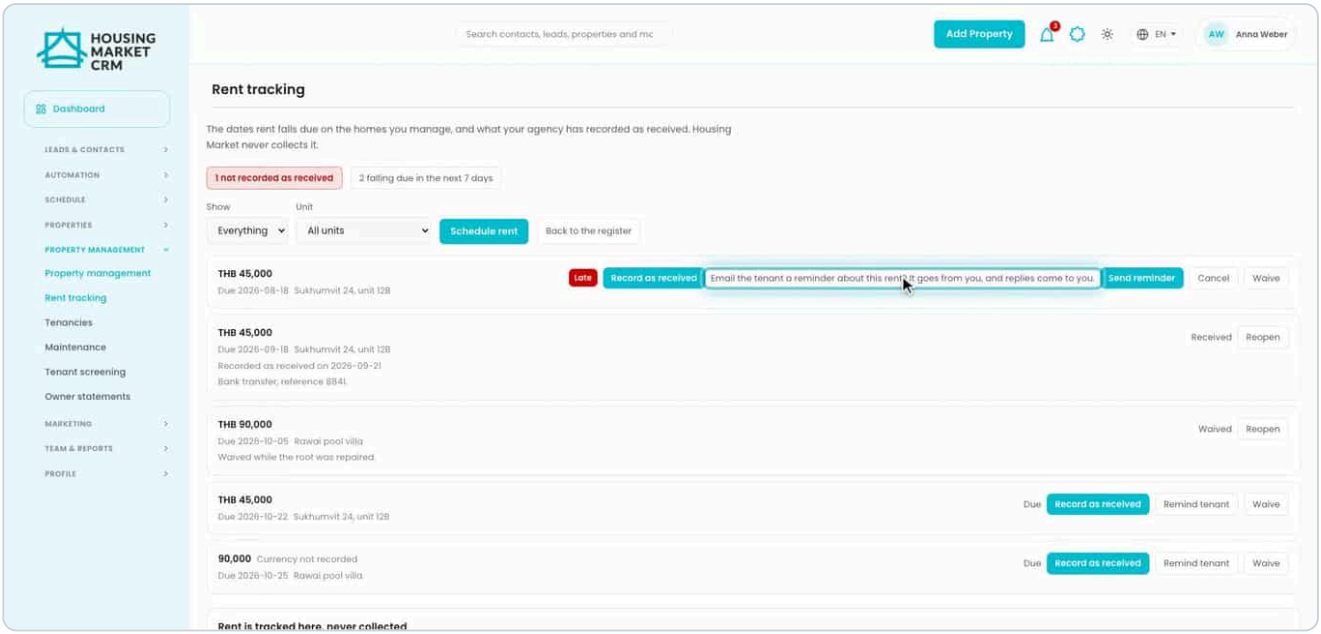
الشكل 67.6 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

7 انقر على «تذكير المستأجر».



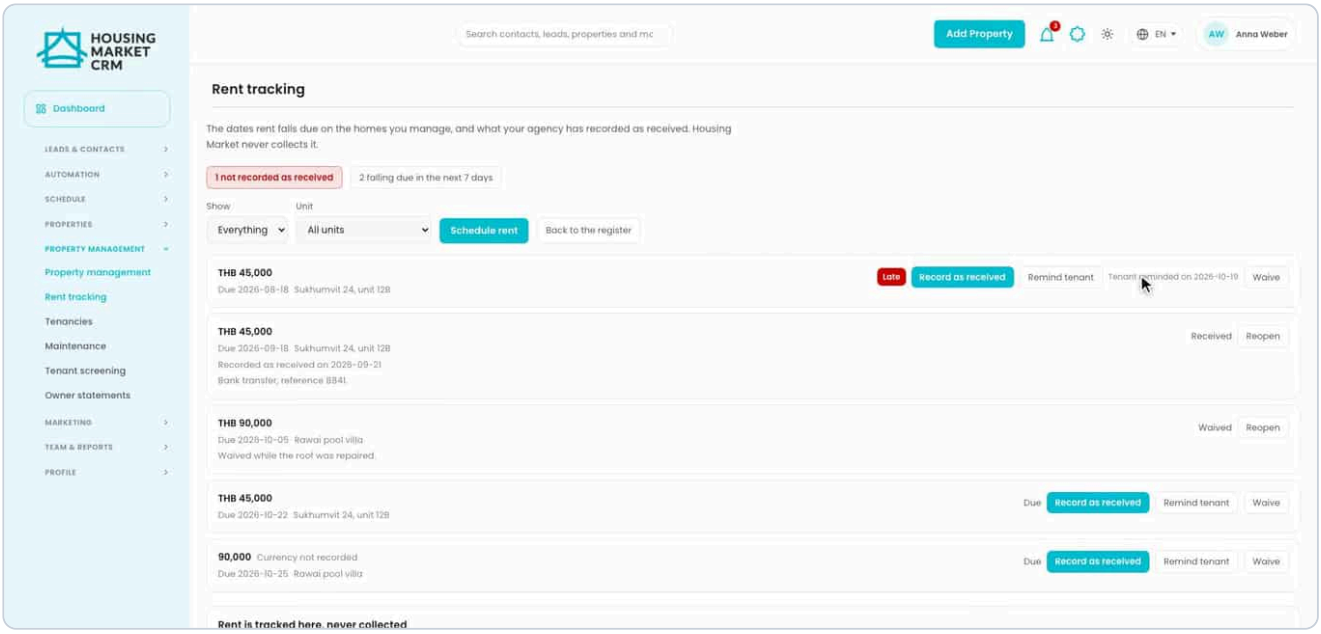
الشكل 67.7 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

8 تُرسل منك، والردود تأتي إليك.



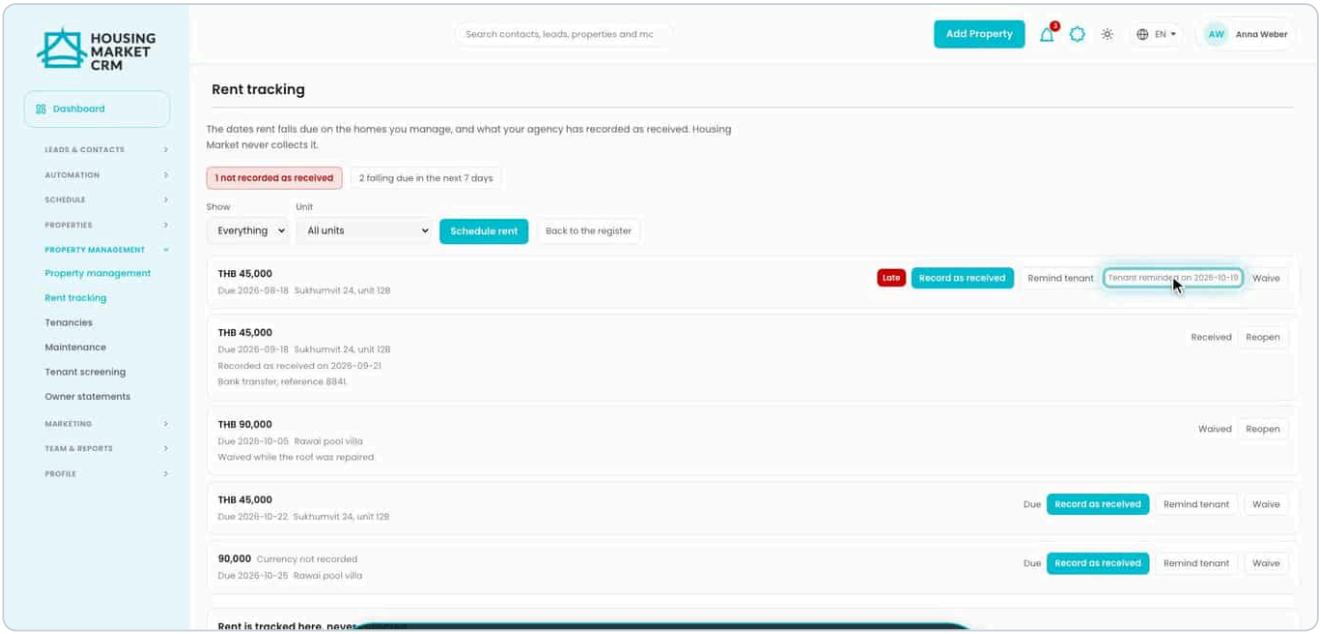
الشكل 67.8 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

9 انقر على «إرسال التذكير» للتأكيد.



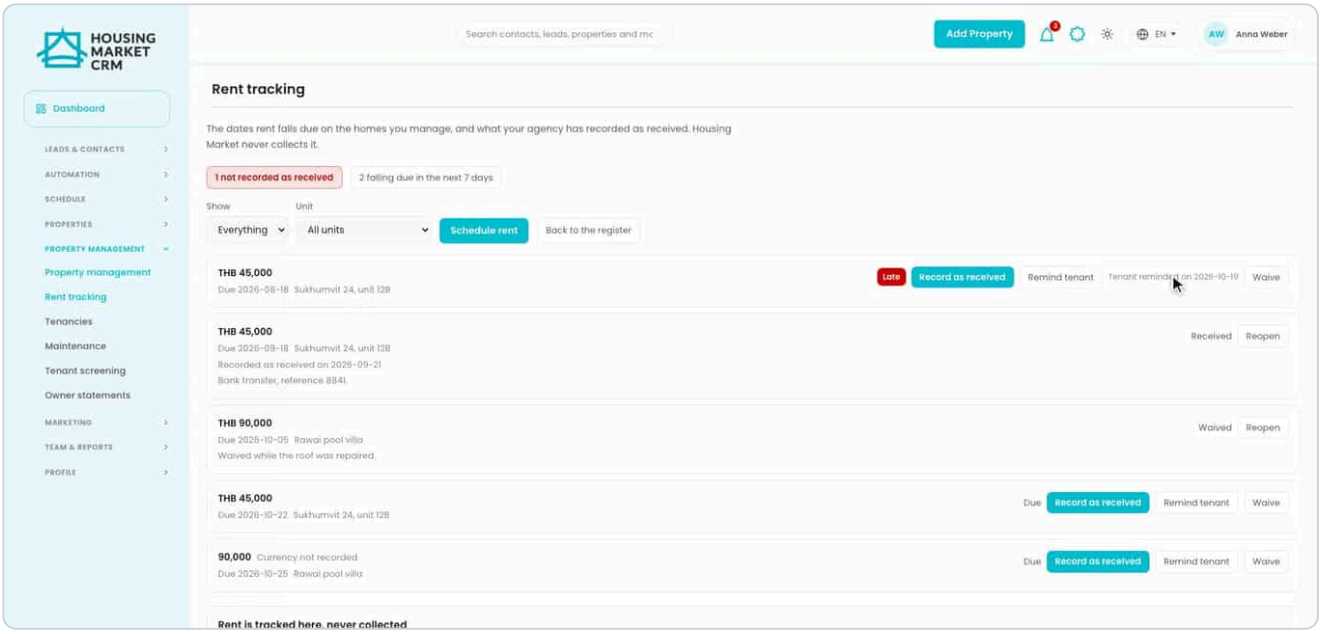
الشكل 67.9 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

10 تُظهر الدفعة الآن وقت تذكير المستأجر.



الشكل 67.10 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

11 لا يُرسل شيء أبدًا دون تأكيدك.



الشكل 67.11 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل تحصّل Housing Market الإيجار من مستأجريّ؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

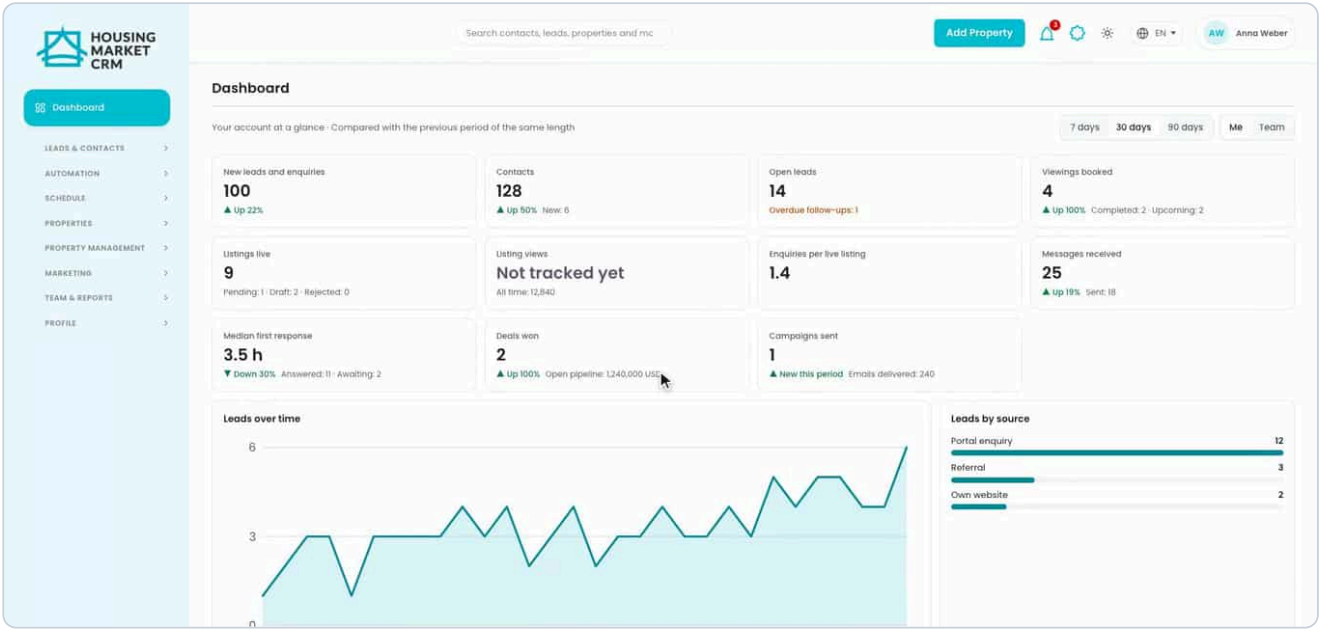
68 الفصل 68

إرسال أمر عمل إلى مقاول

Pro وBusiness | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

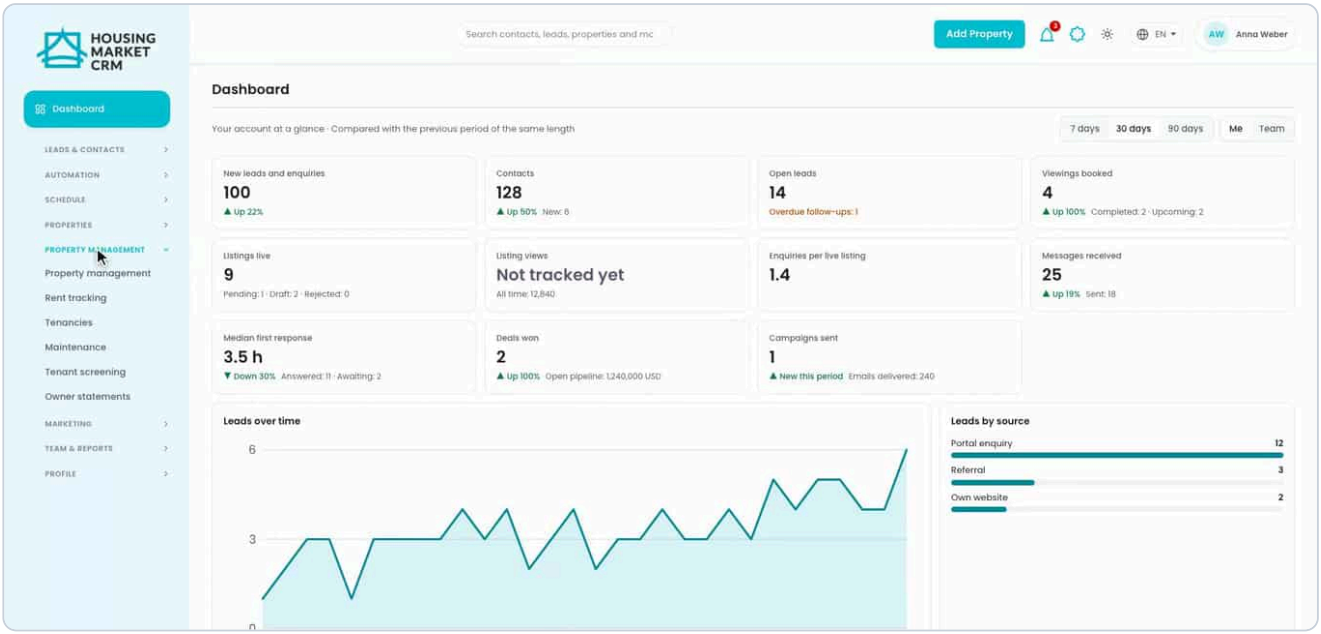
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



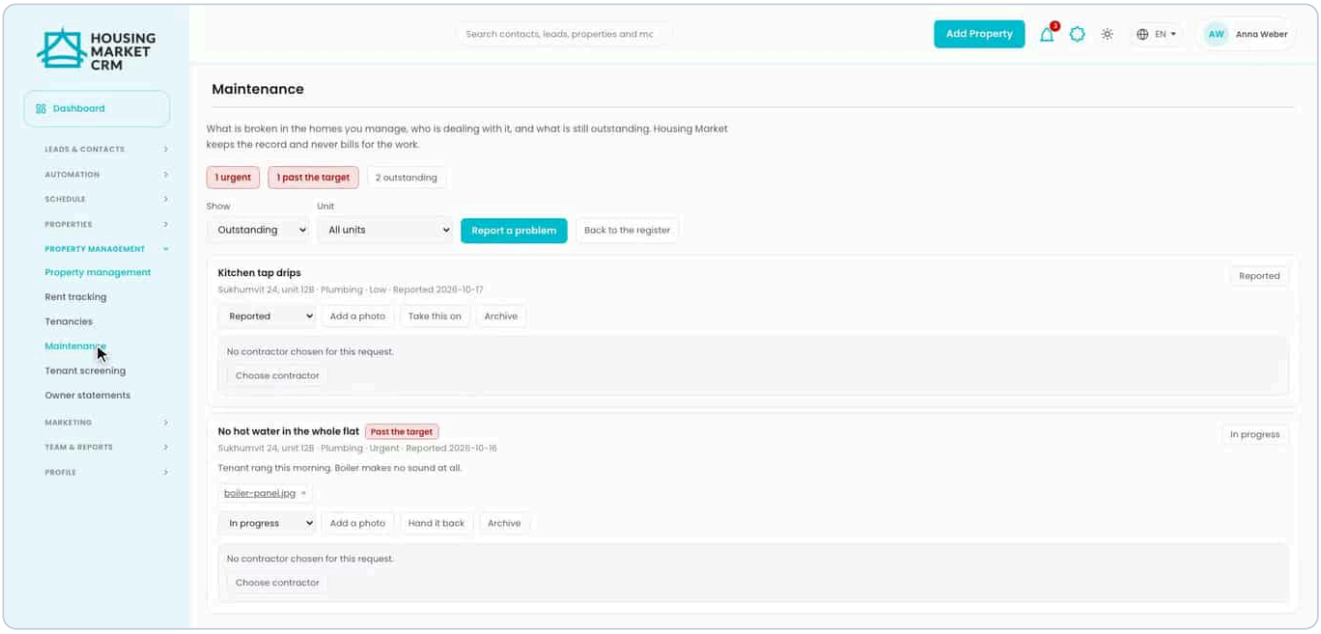
الشكل 68.1 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

2 افتح «إدارة العقارات» من القائمة الجانبية.



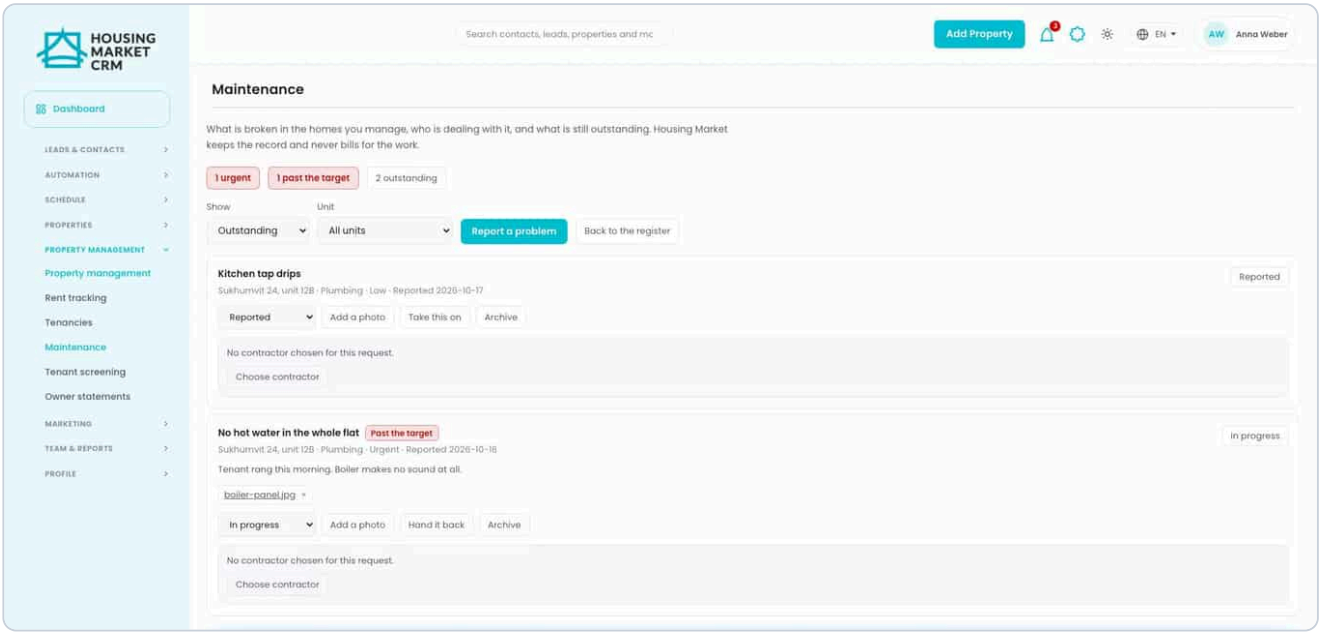
الشكل 68.2 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

3 انقر على «الصيانة».



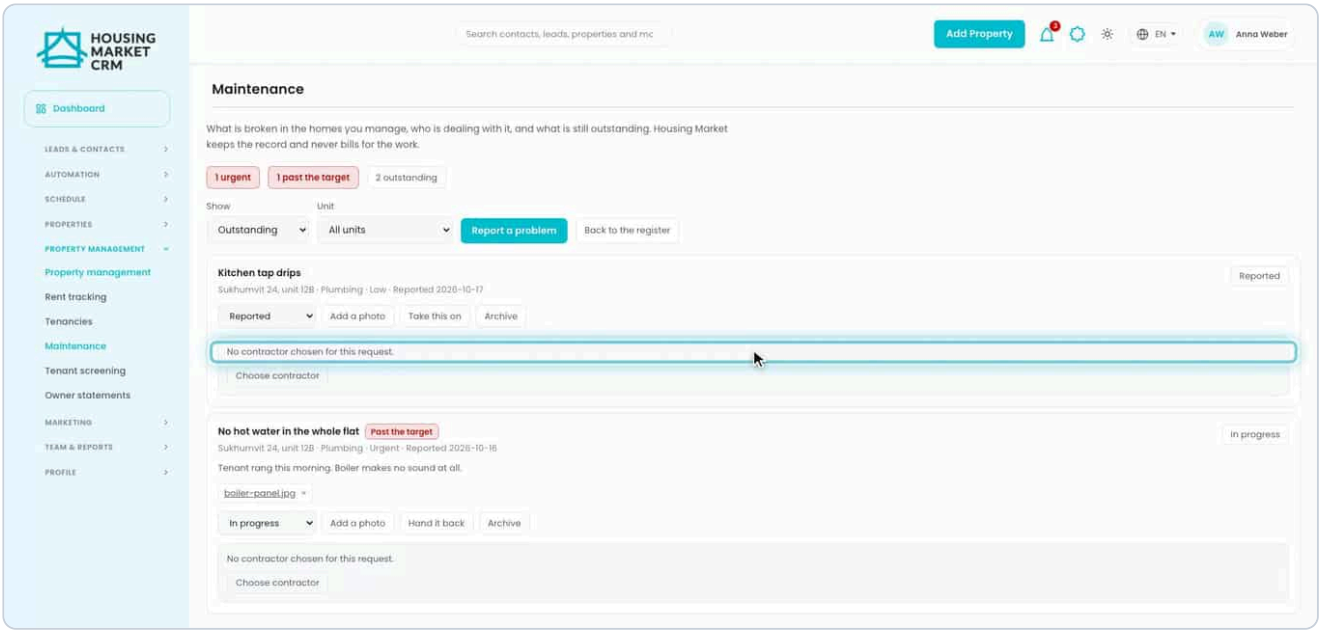
الشكل 68.3 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

4 يُسجَّل هنا، ولا تُحاسب عليه Housing Market أبدًا.



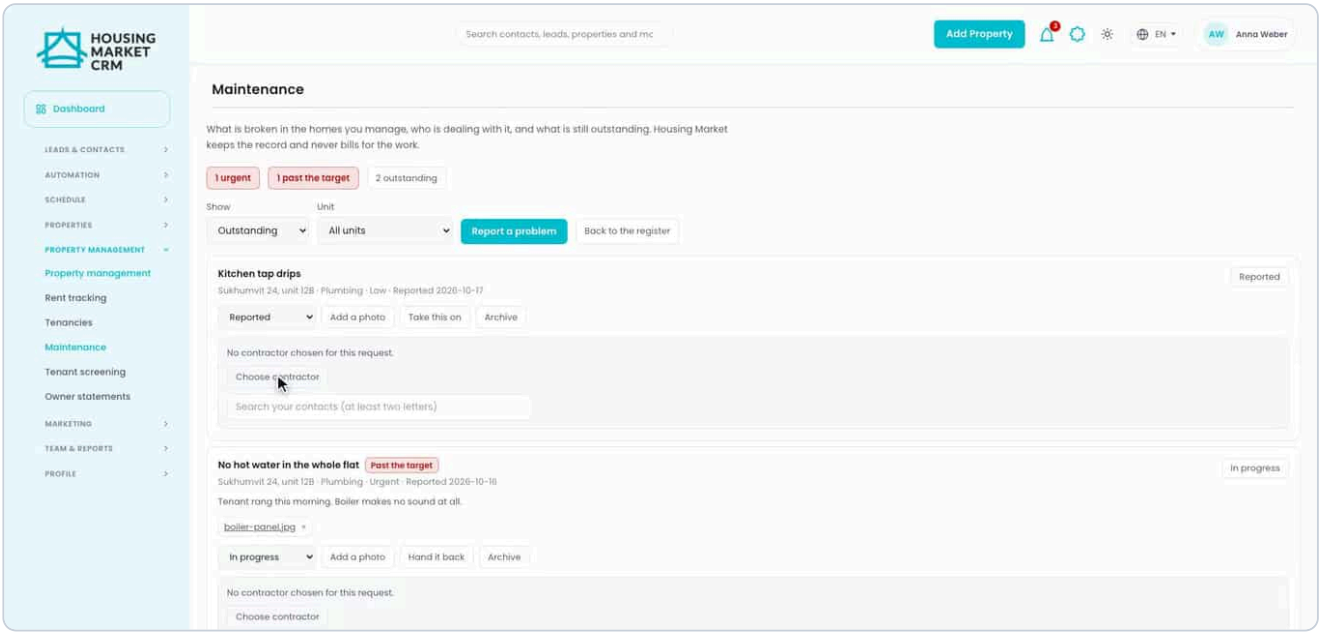
الشكل 68.4 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

5 هذا الطلب بلا مقاول بعد.



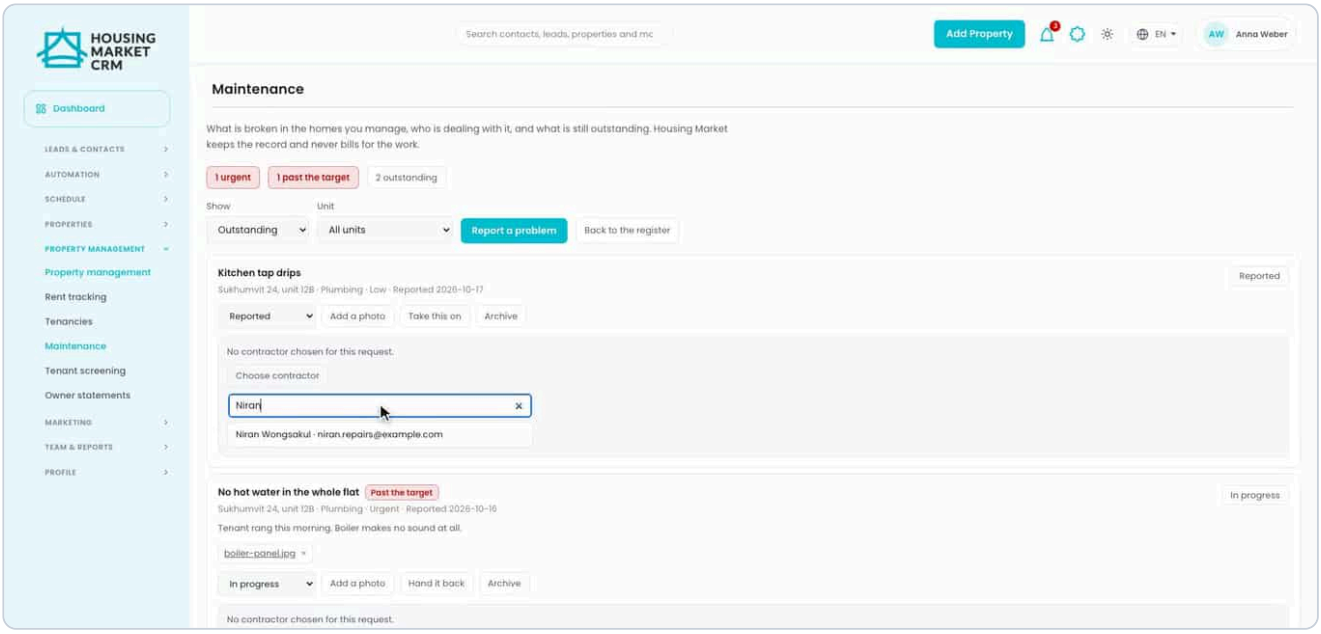
الشكل 68.5 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

6 انقر على «اختيار مقاول».



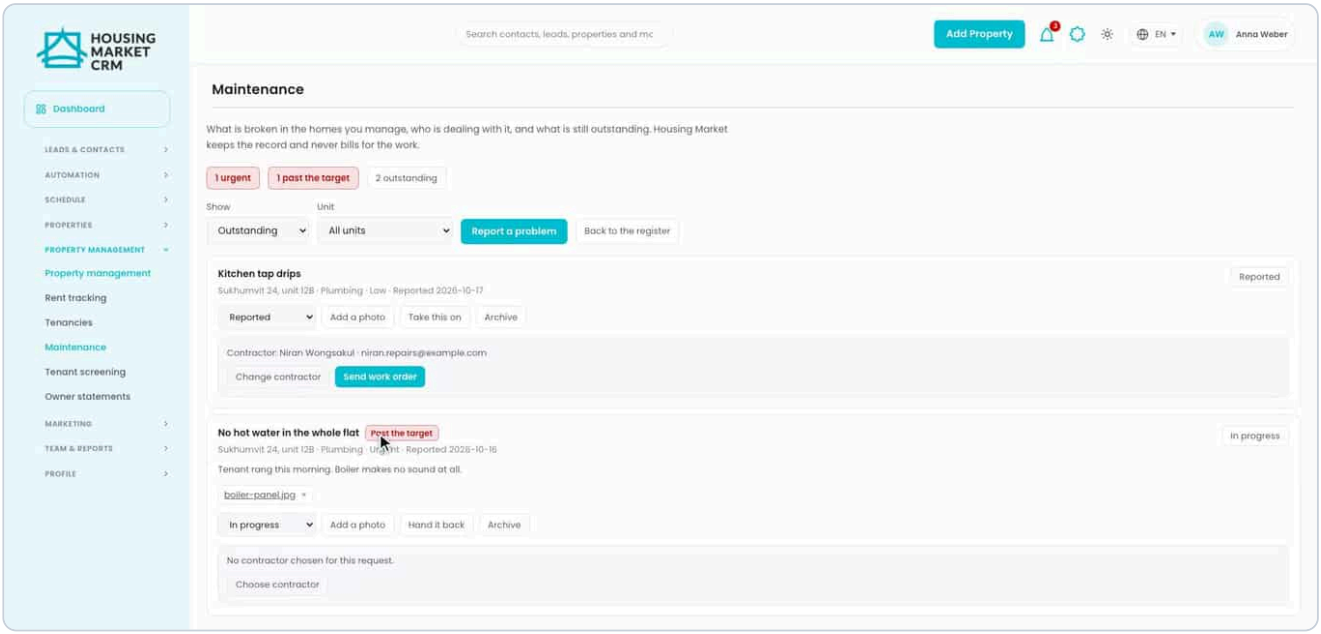
الشكل 68.6 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

7 ابحث في جهات اتصالك بالاسم.



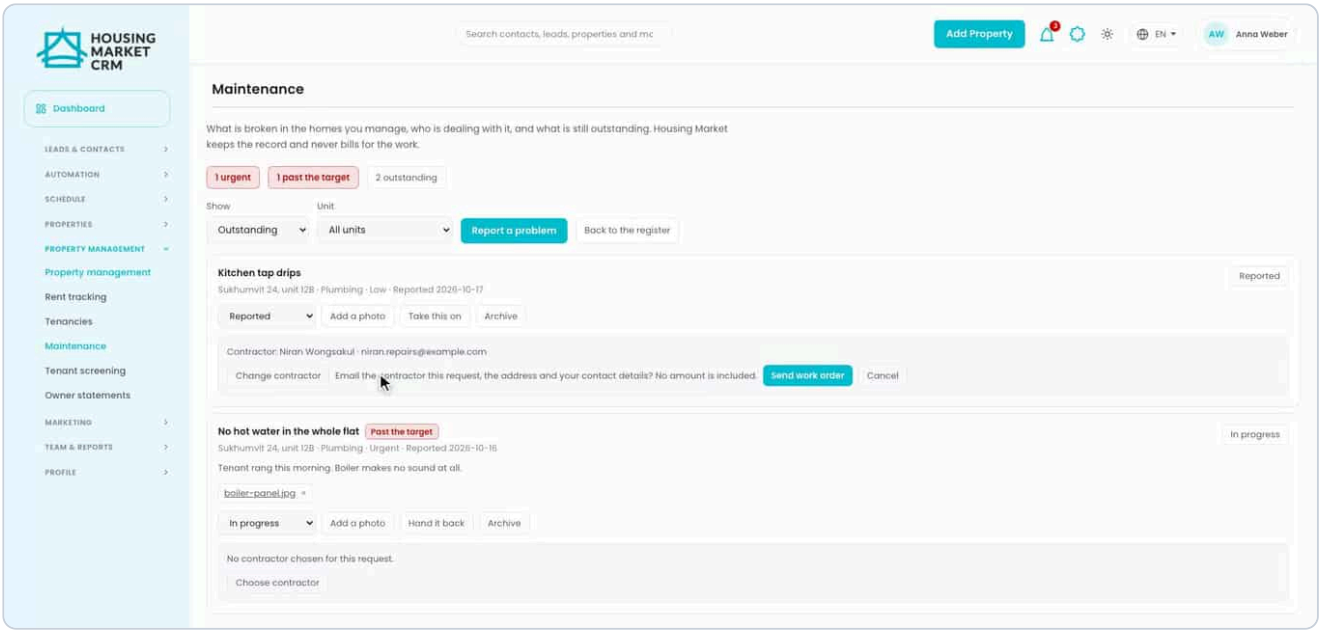
الشكل 68.7 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

8 اختر المقاول.



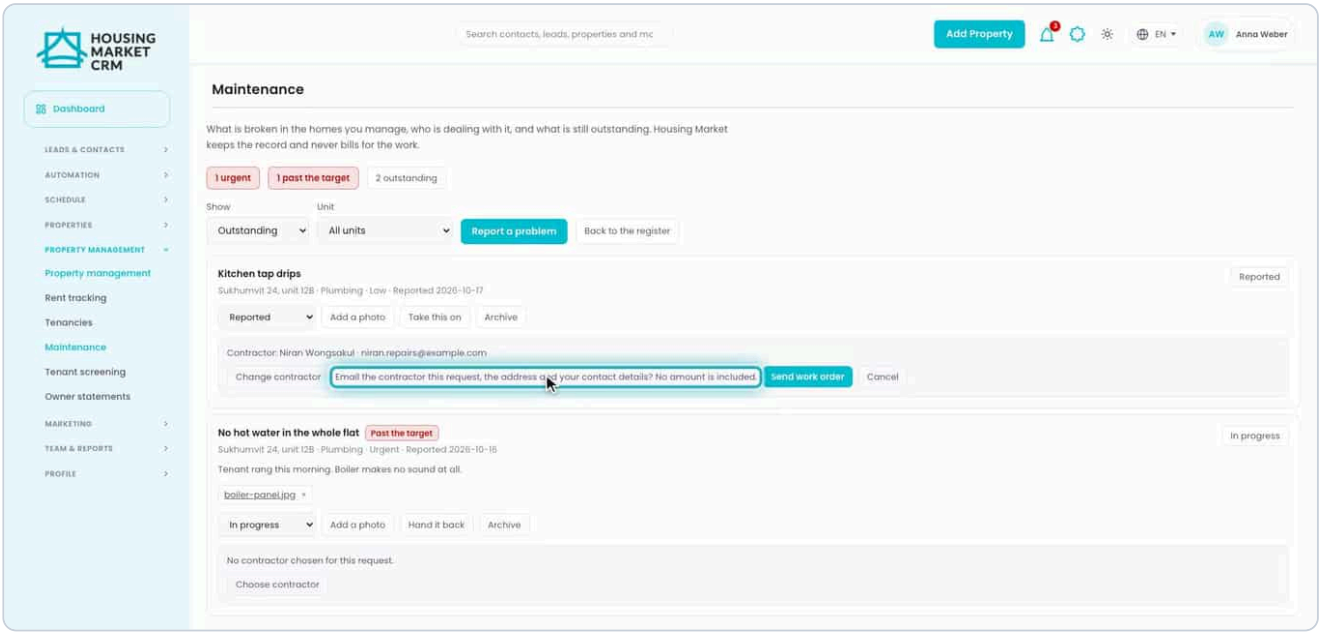
الشكل 68.8 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

9 انقر على «إرسال أمر العمل».



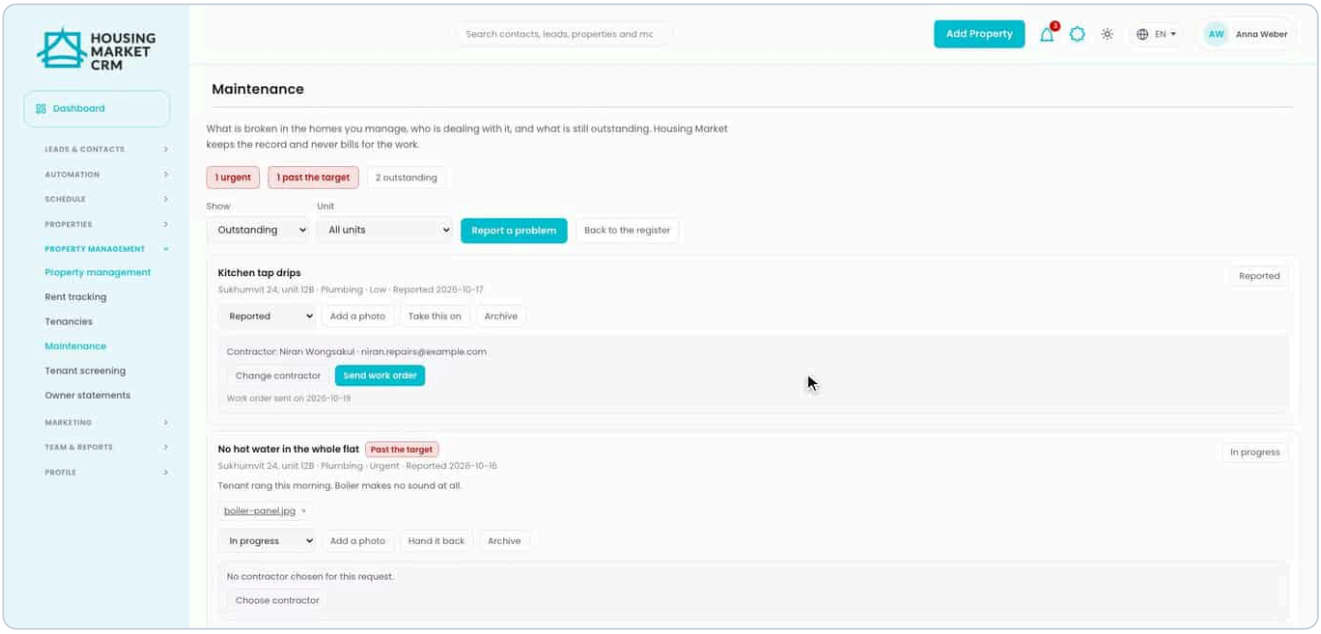
الشكل 68.9 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

10 الطلب والعنوان وبياناتك. بلا أي مبلغ.



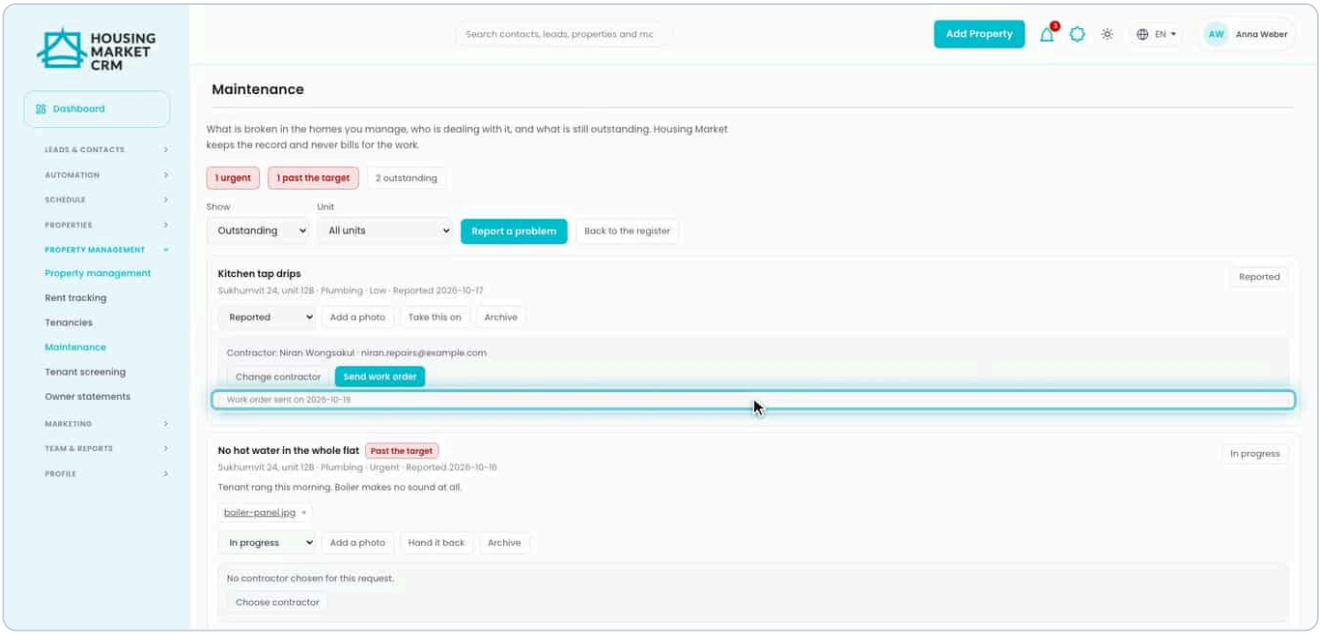
الشكل 68.10 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

11 انقر «إرسال أمر العمل» مرة أخرى للتأكيد.



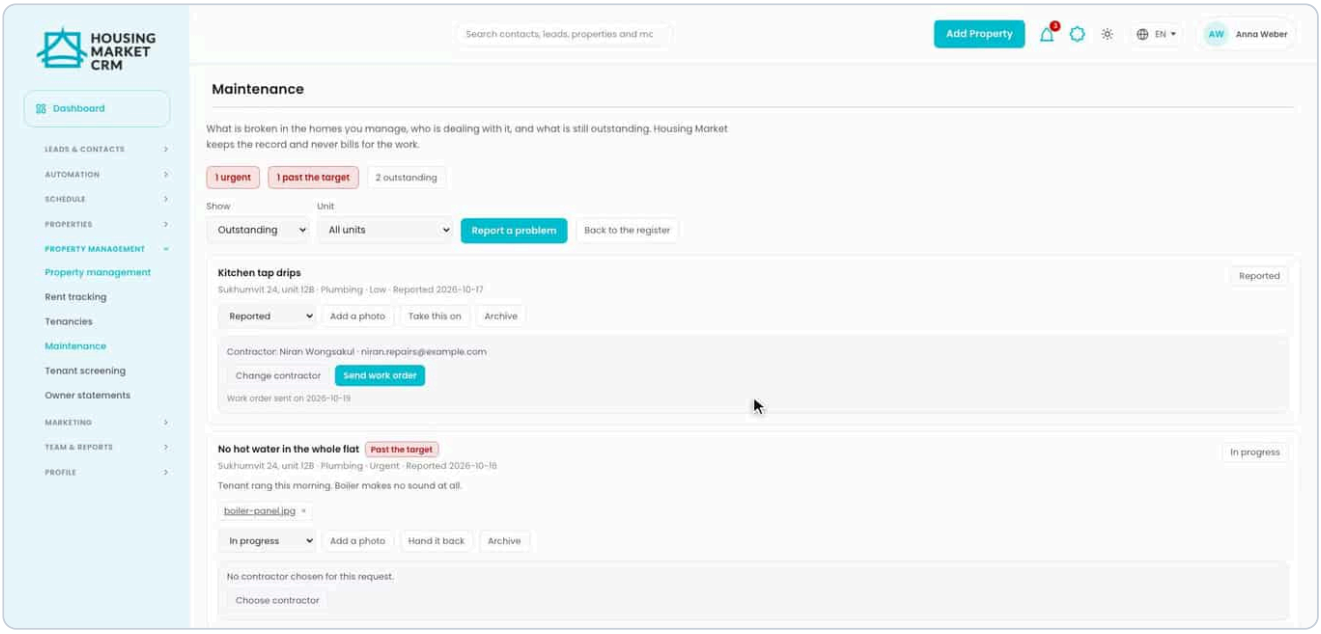
الشكل 68.11 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

12 يظهر الطلب الآن موعد إرسال أمر العمل.



الشكل 68.12 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

13 لا يُرسل شيء دون تأكيدك.



الشكل 68.13 · سجلت الشاشة في 19 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف تعمل طلبات الصيانة؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-maintenance-requests-work

الجزء 10

فريقك

69 إضافة عضو إلى الفريق

70 تعيين أدوار الفريق

71 إسناد عميل محتمل إلى وكيل عقاري

72 توجيه العملاء المحتملين

73 لوحة صدارة الفريق

74 سجل التدقيق

75 المستخدمون الإضافيون

69 الفصل 69

إضافة عضو إلى الفريق

Business | موجه إلى مديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، في باقة Business: ما يصل إلى 10 مستخدمين مشمولين، ثم 5 USD شهريًا لكل مستخدم إضافي، مع أدوار المسؤول والمدير والوكيل، وقواعد التوزيع، وعرض واحد للوحة كل وكيل.

كل من Free وPro مخصص لـ 1 مستخدم، وهو صاحب الحساب. تشمل Business ما يصل إلى 10 مستخدمين في حساب واحد، وكل مستخدم إضافي بعد ذلك مقابل 5 USD شهريًا. ينضم الزملاء عبر دعوة بالبريد الإلكتروني، وكل شخص إما مسؤول أو مدير أو وكيل.

ويحمل المدير أيضًا درجة من أربع درجات، تُحدَّد بجانب دوره ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق». وتُبنى الدرجات بعضها على بعض:

- مُطّلع — يقرأ المكتب كله ولا يغيّر شيئًا
- محرّر — يقرأ المكتب، وينشئ السجلات فيه ويعدّلها
- مُسنِد — كل ما يحق للمحرّر، إضافة إلى إسناد العملاء المحتملين وضبط قواعد توزيع العملاء المحتملين
- مُزيل — كل ما يحق للمُسنِد، إضافة إلى حذف السجلات

يحدد «توزيع العملاء المحتملين»، في القائمة الجانبية، من يتلقى الاستفسار الجديد. ترسل القواعد العميل المحتمل إلى وكيل محدد بحسب المنطقة (مدينة أو محافظة)، أو نوع الإعلان، أو معرّف الإعلان (ID) على البوابة، أو معرّف البلد (ID) على البوابة. تُفحص القواعد من الأعلى، وأول قاعدة مطابقة هي التي تُطبَّق.

العميل المحتمل الذي لا تطابقه أي قاعدة يتبع الإعداد ضمن «عندما لا تطابق أي قاعدة»: خيار «مالك الحساب» يرسل كل عميل محتمل من هذا النوع إلى مالك الحساب، وهو الإعداد القائم إلى أن يغيّره أحد؛ وخيار «بالتناوب» يعطي كل وكيل العميل المحتمل التالي بالدور؛ وخيار «الأقل انشغالًا» يعطيه للوكيل الذي لديه أقل عدد من العملاء المحتملين المفتوحين. وضمن «من سيتلقى العميل المحتمل التالي؟» يمكنك تجربة بيانات عميل محتمل ومعرفة إلى أين سيذهب، دون إسناد أي شيء.

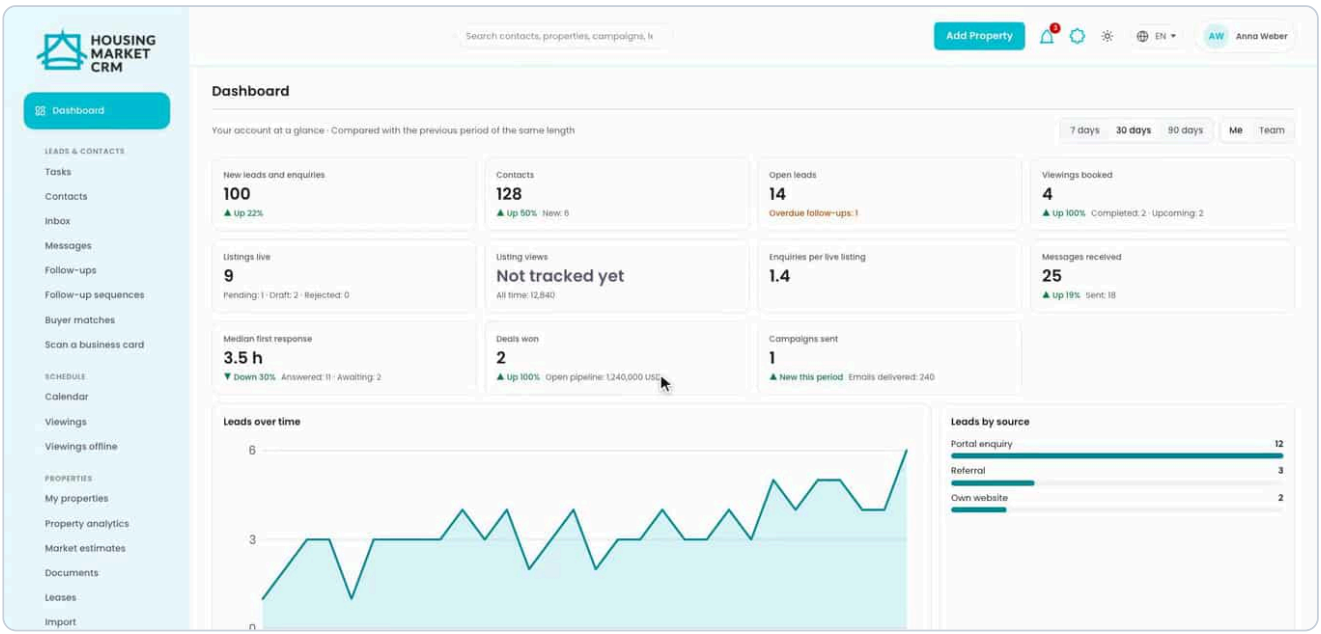
ويمكن أن يكون لكل شخص أيضًا حد للعملاء المحتملين، يُضبط ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق»: وهو أقصى عدد من العملاء المحتملين المفتوحين يمنحه إياه التوزيع. اتركه فارغًا لعدم وجود حد، أو اضبطه على 0 لمن هو في إجازة. يتخطى خيارا «بالتناوب» و«الأقل انشغالًا» كل من بلغ حده؛ وتُطبَّق القاعدة دائمًا، حتى لو بلغ وكيلها حده؛ وإذا بلغ الجميع حدودهم، يُتجاوز الحد بدلًا من ترك العميل المحتمل دون أحد. ولا يمكن تغيير توزيع العملاء المحتملين إلا للمسؤولين، وللمديرين من درجة المُسنِد فما فوق.

ويستطيع المدير أيضًا رؤية لوحة كل وكيل في عرض واحد، وتتضمن Business ترتيب الفريق، وسجل التدقيق لمن غيّر ماذا، وتتبع العمولات مع تقسيمها بين الوكلاء.

من مركز المساعدة: **هل يمكن لعدة أعضاء في الفريق استخدام النظام؟**

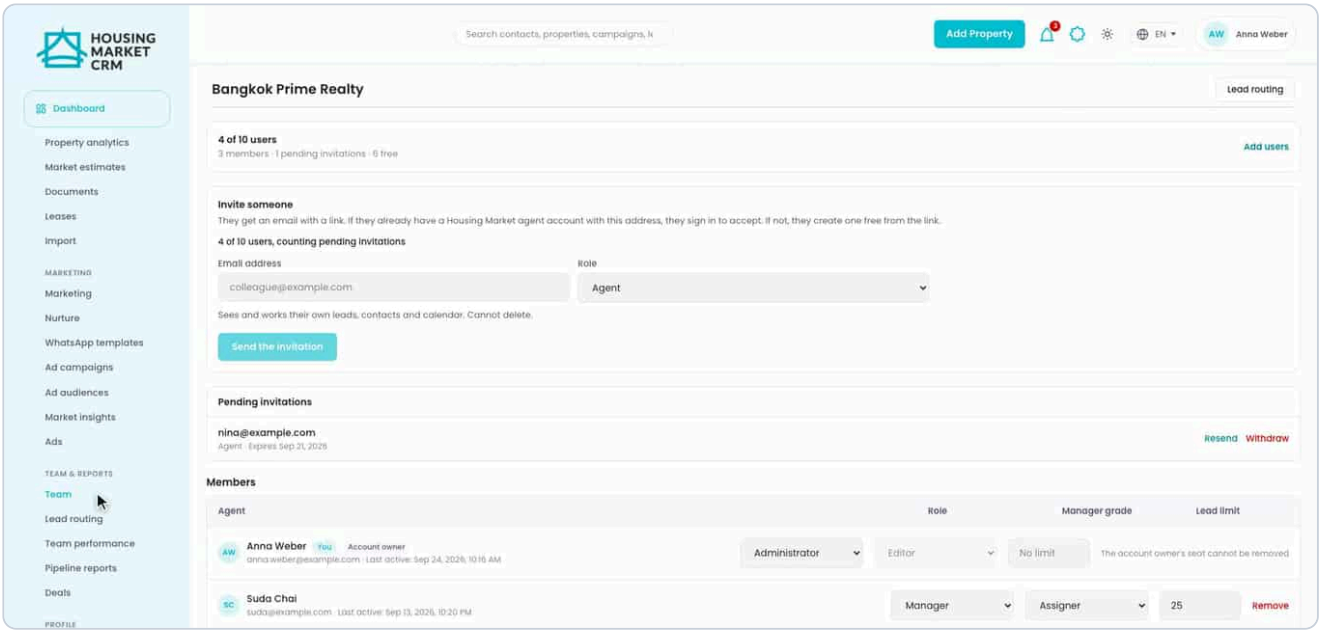
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



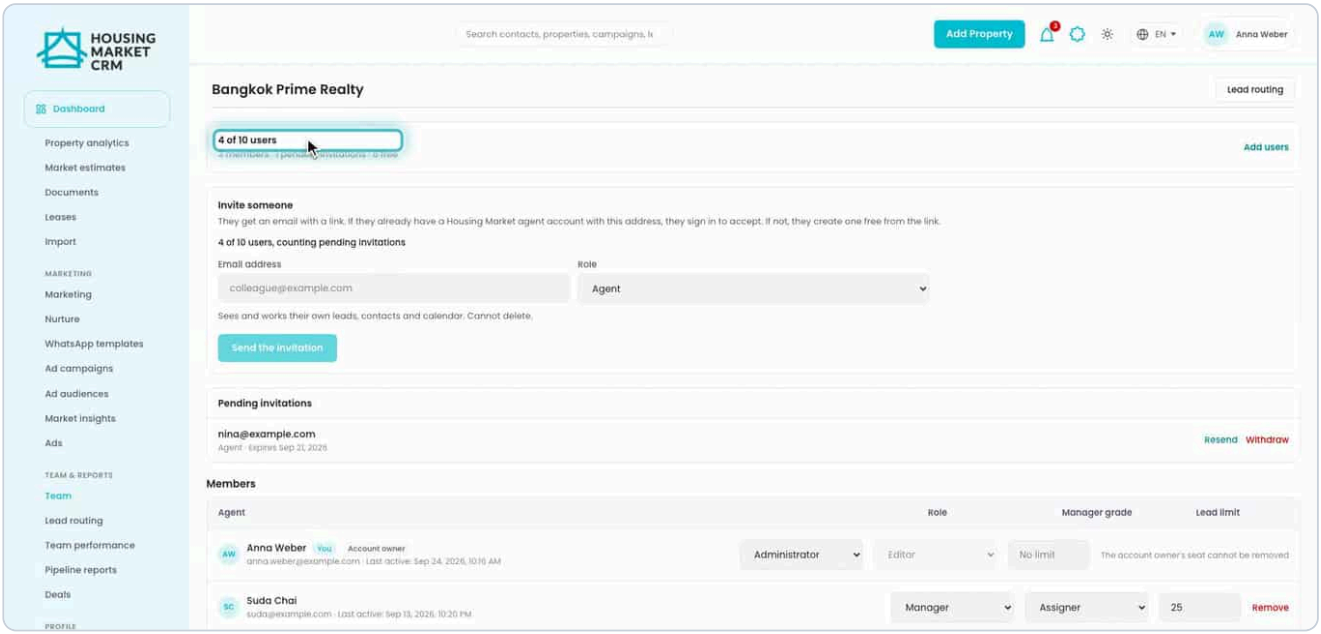
الشكل 69.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 انقر Team في القائمة اليمنى.



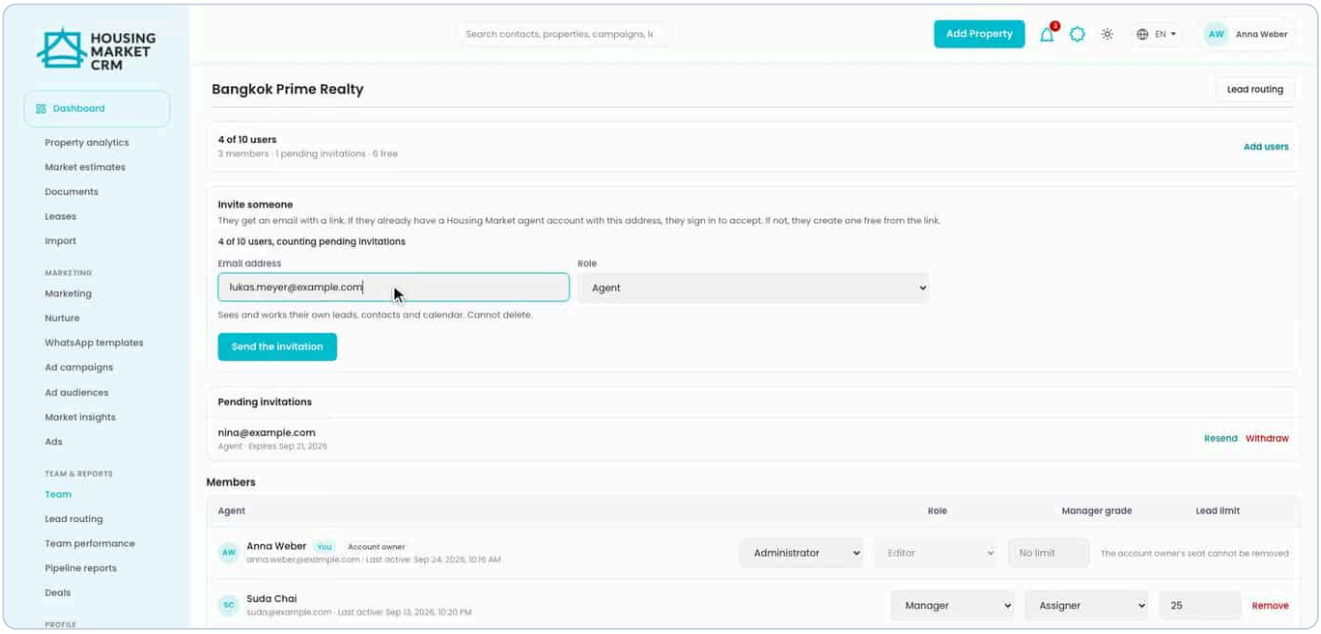
الشكل 69.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 يبيّن العدّاد عدد المقاعد المستخدمة.



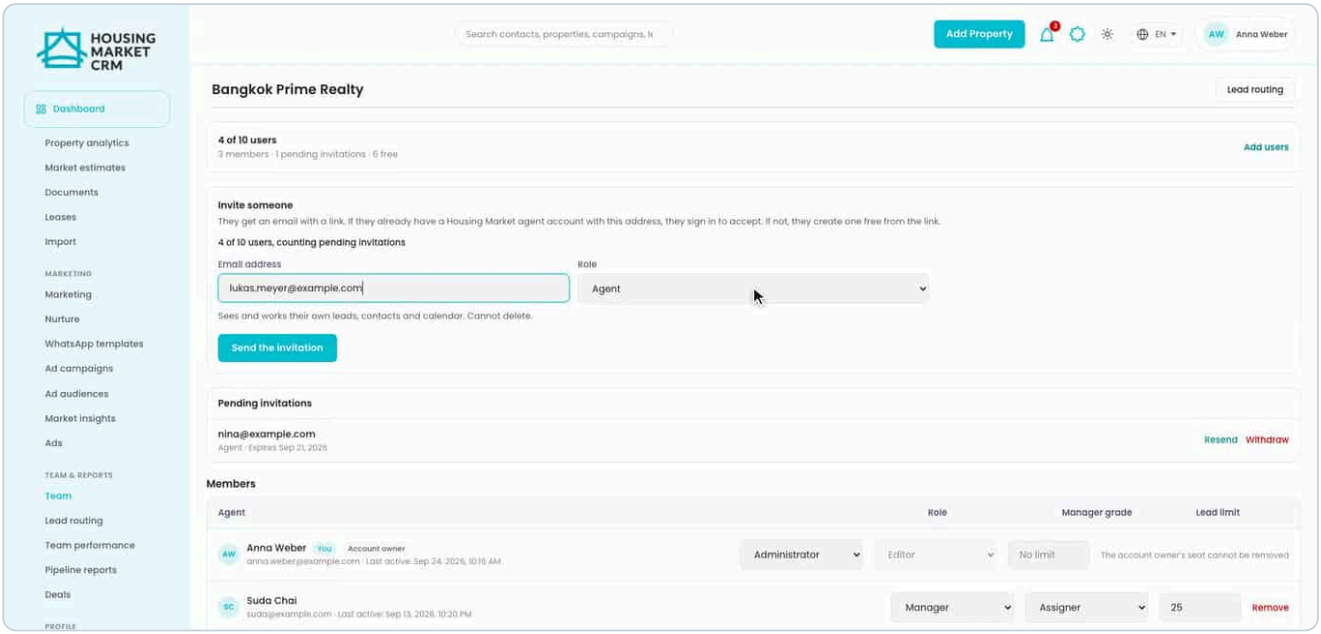
الشكل 69.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 أدخل عنوان البريد الإلكتروني لزميلك.



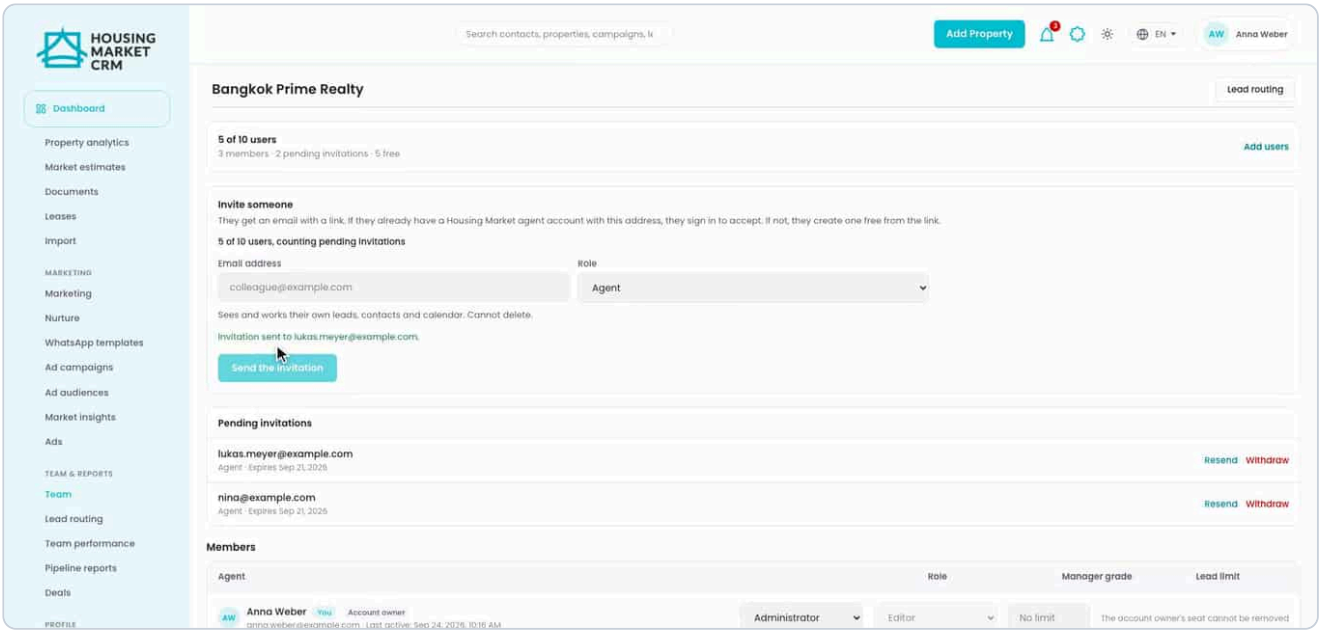
الشكل 69.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 اختر دورًا — Agent أو Manager أو Administrator.



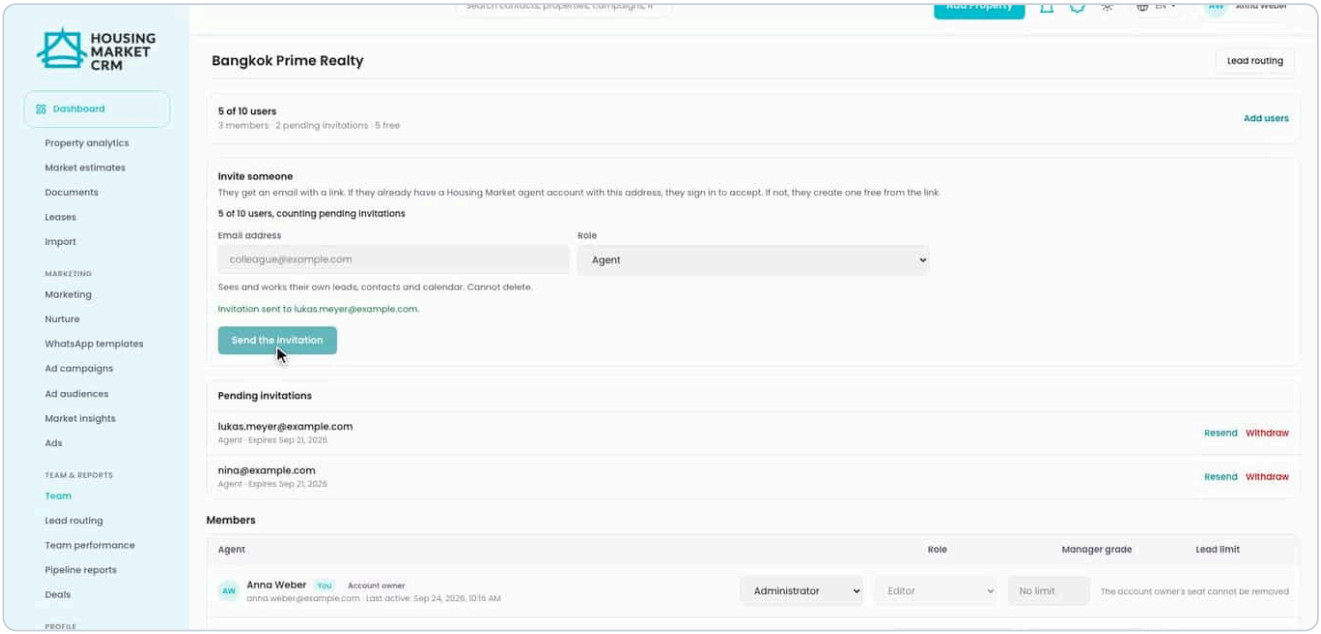
الشكل 69.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 انقر Send the invitation (إرسال الدعوة).



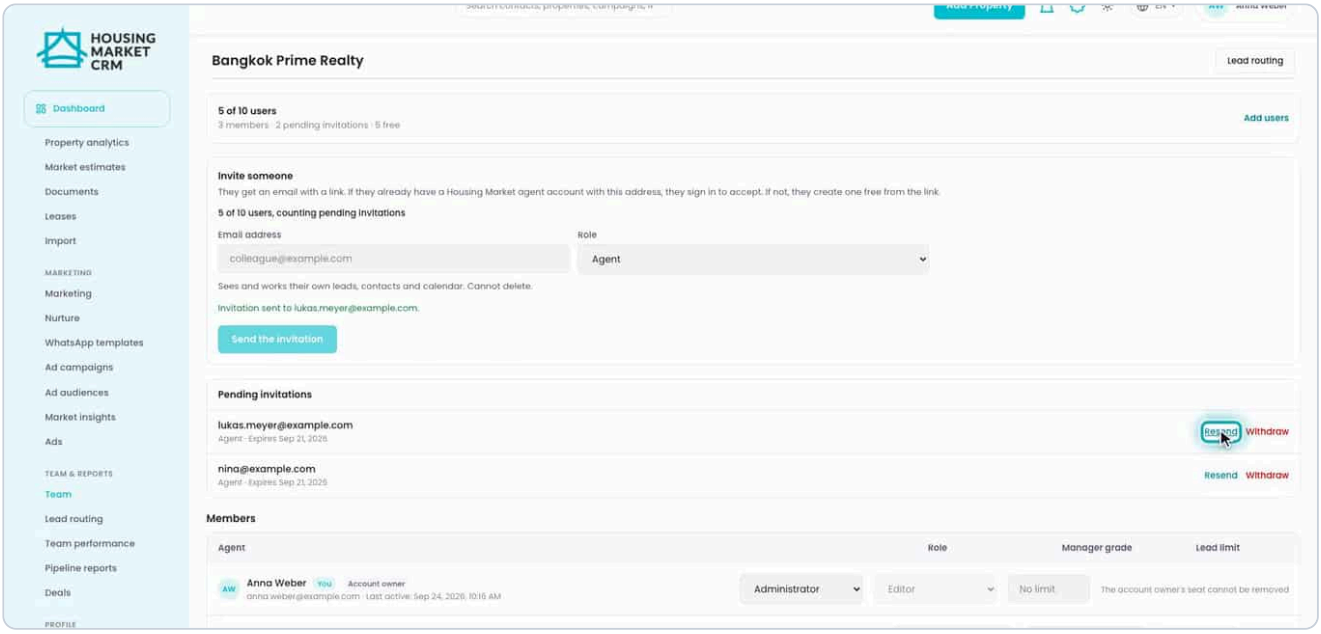
الشكل 69.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 تنتظر الدعوة ضمن Pending invitations.



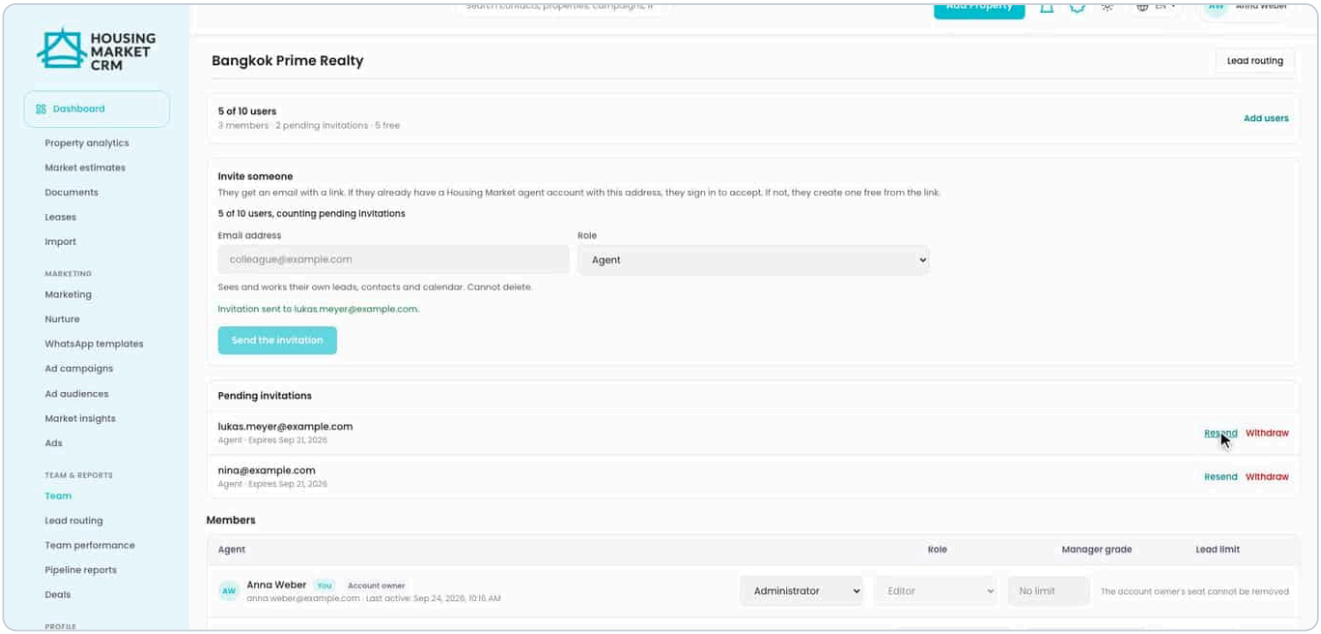
الشكل 69.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 يمكنك Resend (إعادة الإرسال) أو Withdraw (السحب).



الشكل 69.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

9 تظهر الدعوات المقبولة ضمن Members.



الشكل 69.9 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أنتقل إلى خطة أعلى أو أضيف مستخدمين أو أُلغي اشتراكي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

70 الفصل 70

تعيين أدوار الفريق

Business | موجه إلى مسؤولي النظام | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، في باقة Business: ما يصل إلى 10 مستخدمين مشمولين، ثم 5 USD شهريًا لكل مستخدم إضافي، مع أدوار المسؤول والمدير والوكيل، وقواعد التوزيع، وعرض واحد للوحة كل وكيل.

كل من Free وPro مخصص لـ 1 مستخدم، وهو صاحب الحساب. تشمل Business ما يصل إلى 10 مستخدمين في حساب واحد، وكل مستخدم إضافي بعد ذلك مقابل 5 USD شهريًا. ينضم الزملاء عبر دعوة بالبريد الإلكتروني، وكل شخص إما مسؤول أو مدير أو وكيل.

ويحمل المدير أيضًا درجة من أربع درجات، تُحدَّد بجانب دوره ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق». وتُبنى الدرجات بعضها على بعض:

- مُطّلع — يقرأ المكتب كله ولا يغيّر شيئًا
- محرّر — يقرأ المكتب، وينشئ السجلات فيه ويعدّلها
- مُسنِد — كل ما يحق للمحرّر، إضافة إلى إسناد العملاء المحتملين وضبط قواعد توزيع العملاء المحتملين
- مُزيل — كل ما يحق للمُسنِد، إضافة إلى حذف السجلات

يحدد «توزيع العملاء المحتملين»، في القائمة الجانبية، من يتلقى الاستفسار الجديد. ترسل القواعد العميل المحتمل إلى وكيل محدد بحسب المنطقة (مدينة أو محافظة)، أو نوع الإعلان، أو معرّف الإعلان (ID) على البوابة، أو معرّف البلد (ID) على البوابة. تُفحص القواعد من الأعلى، وأول قاعدة مطابقة هي التي تُطبَّق.

العميل المحتمل الذي لا تطابقه أي قاعدة يتبع الإعداد ضمن «عندما لا تطابق أي قاعدة»: خيار «مالك الحساب» يرسل كل عميل محتمل من هذا النوع إلى مالك الحساب، وهو الإعداد القائم إلى أن يغيّره أحد؛ وخيار «بالتناوب» يعطي كل وكيل العميل المحتمل التالي بالدور؛ وخيار «الأقل انشغالًا» يعطيه للوكيل الذي لديه أقل عدد من العملاء المحتملين المفتوحين. وضمن «من سيتلقى العميل المحتمل التالي؟» يمكنك تجربة بيانات عميل محتمل ومعرفة إلى أين سيذهب، دون إسناد أي شيء.

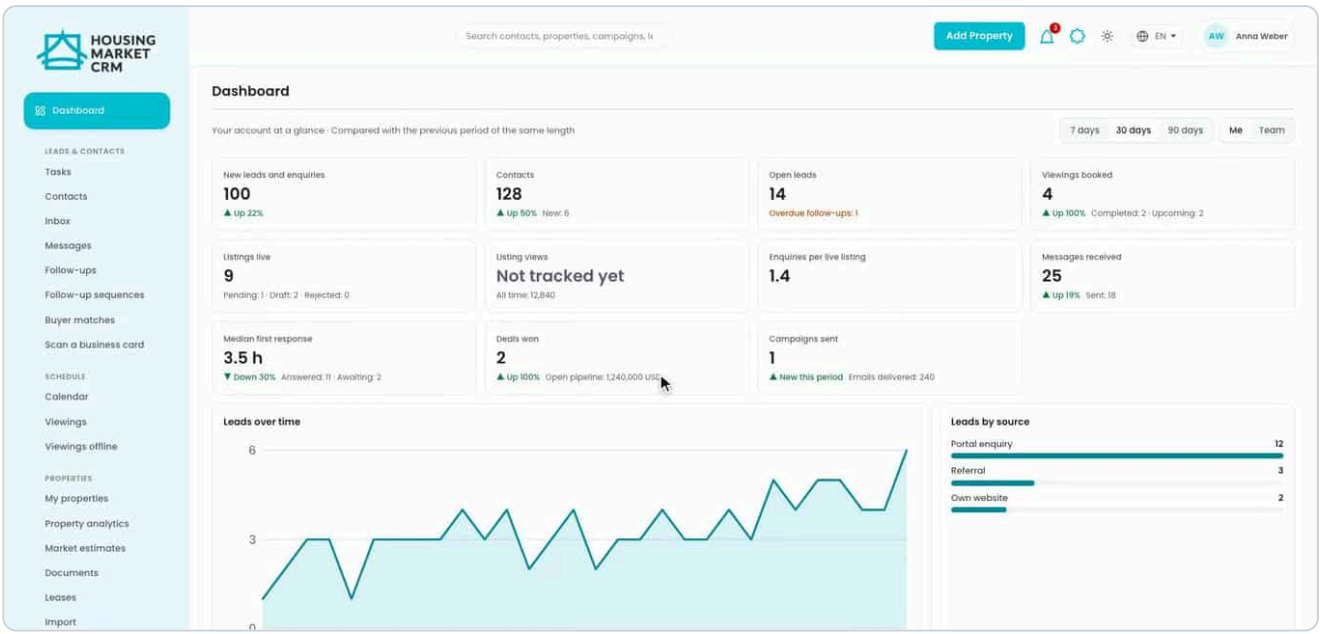
ويمكن أن يكون لكل شخص أيضًا حد للعملاء المحتملين، يُضبط ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق»: وهو أقصى عدد من العملاء المحتملين المفتوحين يمنحه إياه التوزيع. اتركه فارغًا لعدم وجود حد، أو اضبطه على 0 لمن هو في إجازة. يتخطى خيارا «بالتناوب» و«الأقل انشغالًا» كل من بلغ حده؛ وتُطبَّق القاعدة دائمًا، حتى لو بلغ وكيلها حده؛ وإذا بلغ الجميع حدودهم، يُتجاوز الحد بدلًا من ترك العميل المحتمل دون أحد. ولا يمكن تغيير توزيع العملاء المحتملين إلا للمسؤولين، وللمديرين من درجة المُسنِد فما فوق.

ويستطيع المدير أيضًا رؤية لوحة كل وكيل في عرض واحد، وتتضمن Business ترتيب الفريق، وسجل التدقيق لمن غيّر ماذا، وتتبع العمولات مع تقسيمها بين الوكلاء.

من مركز المساعدة: **هل يمكن لعدة أعضاء في الفريق استخدام النظام؟**

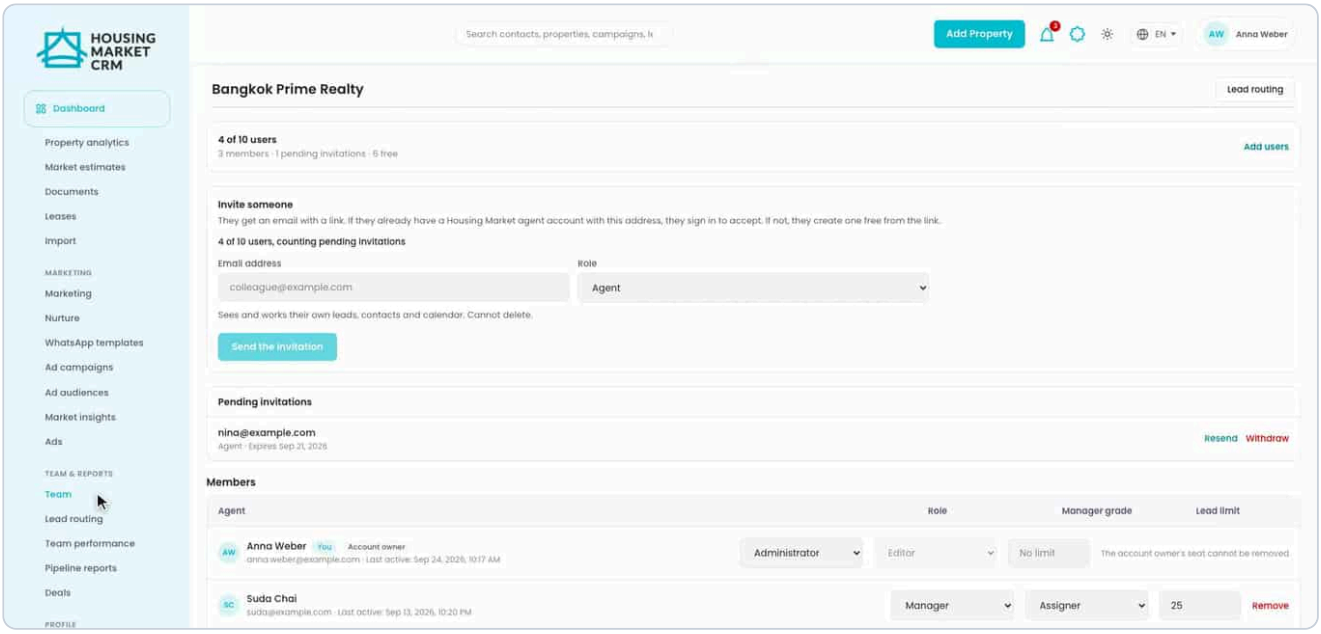
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



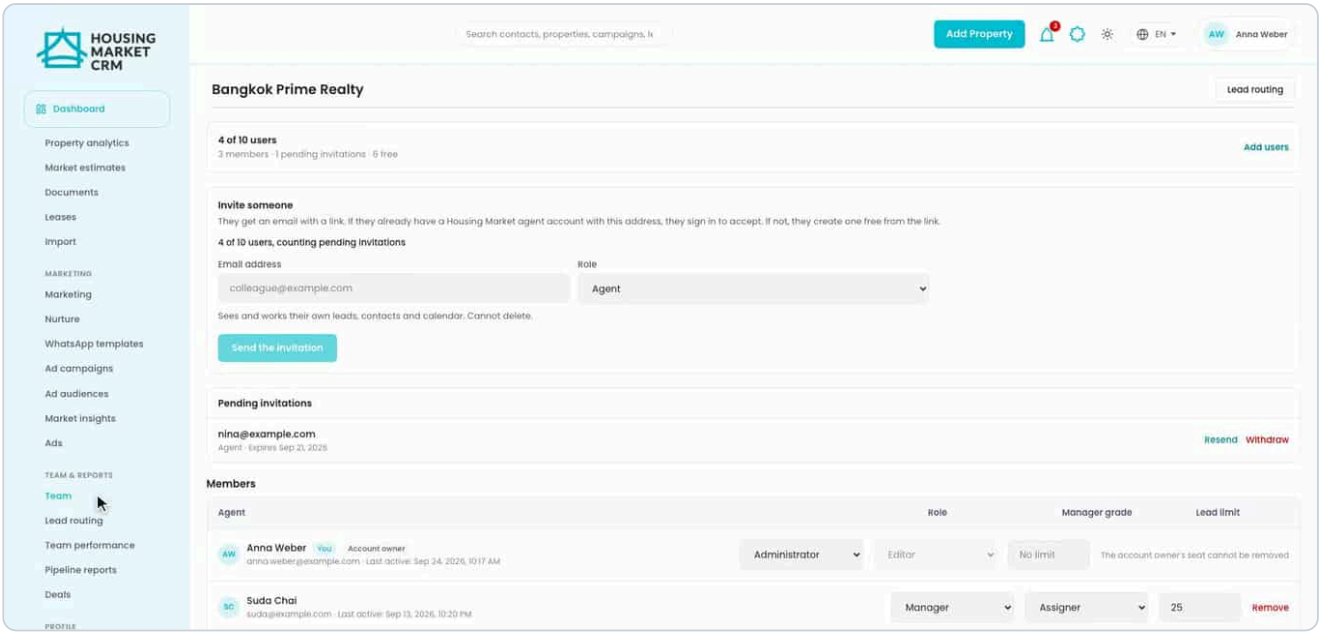
الشكل 70.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 انقر Team في القائمة اليمنى.



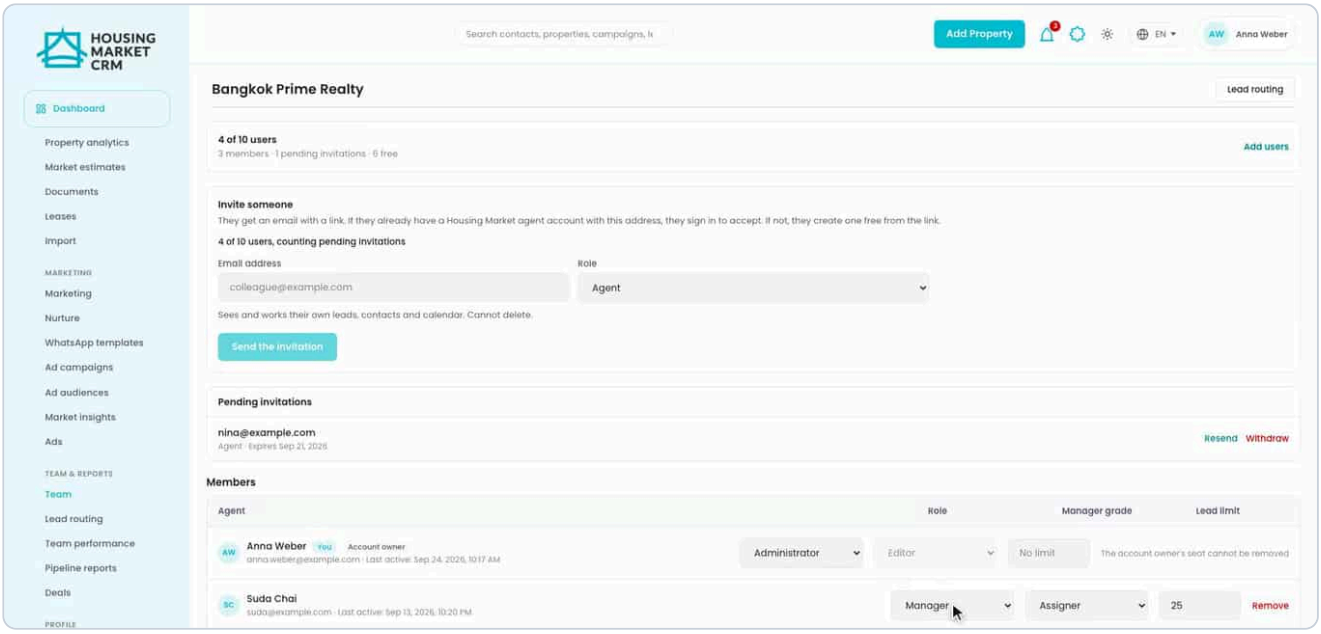
الشكل 70.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 مرّر إلى Members (الأعضاء).



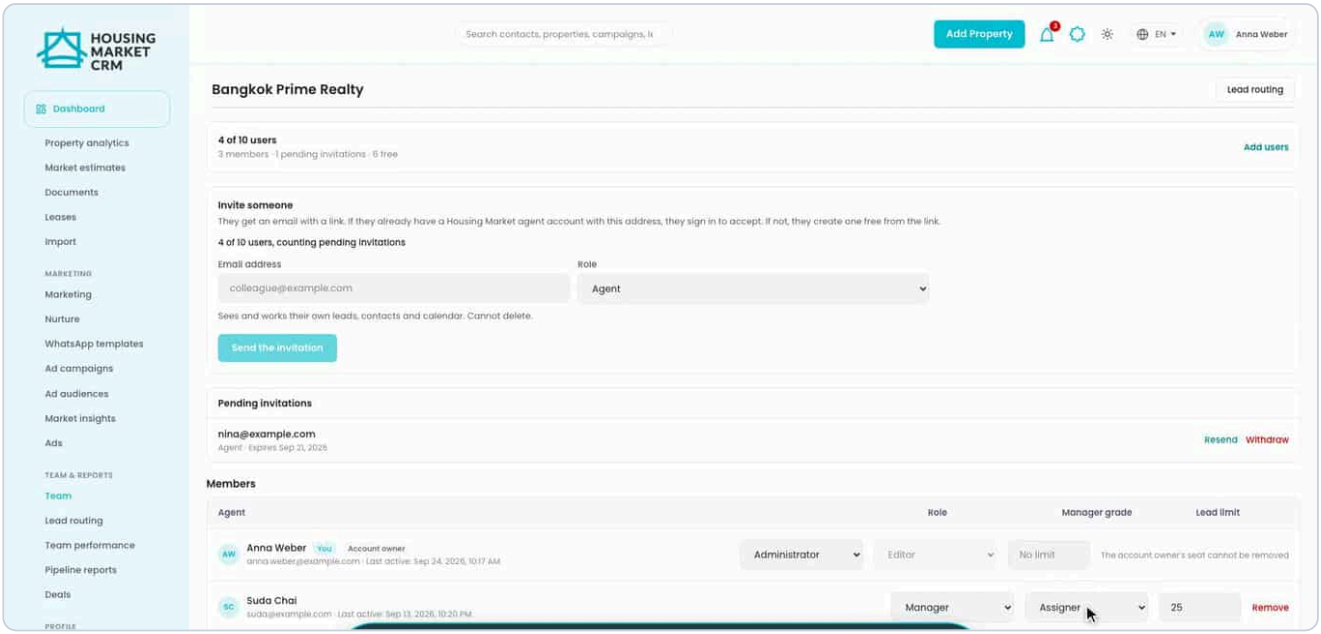
الشكل 70.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 اختر دورًا: Agent أو Manager أو Administrator.



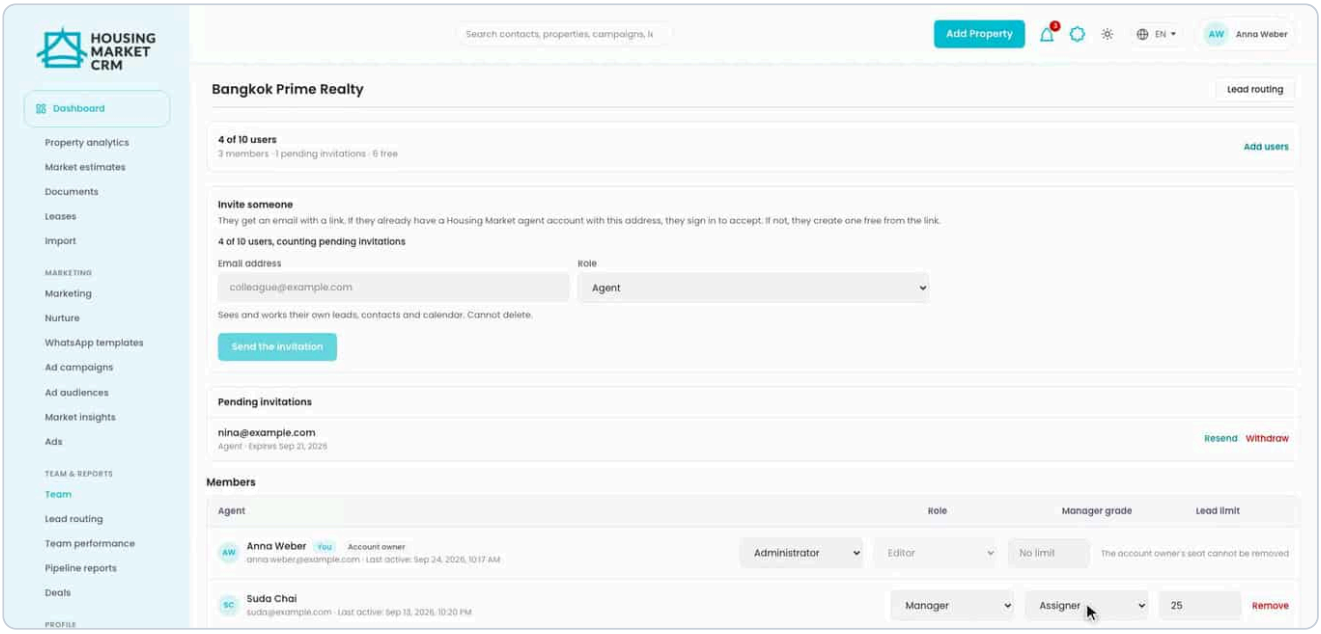
الشكل 70.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 لكل Manager درجة: Viewer أو Editor أو Assigner أو Remover.



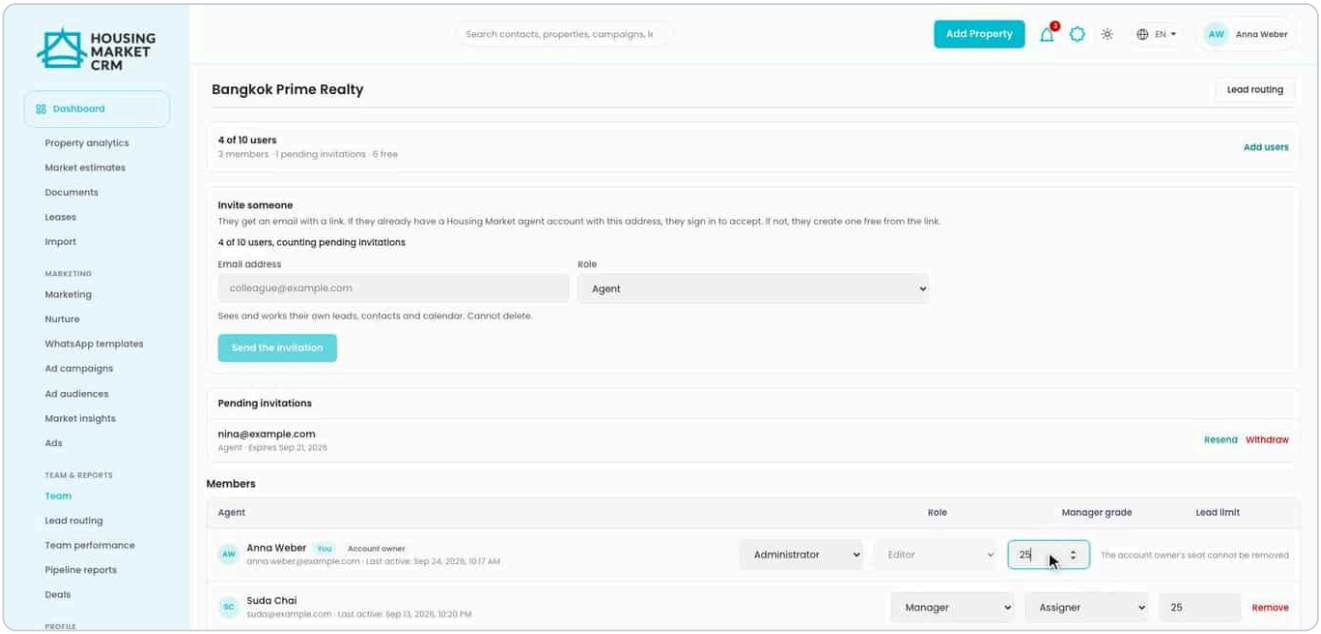
الشكل 70.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 يستطيع الـ Assigner إسناد العملاء المحتملين إلى وكلاء الفريق.



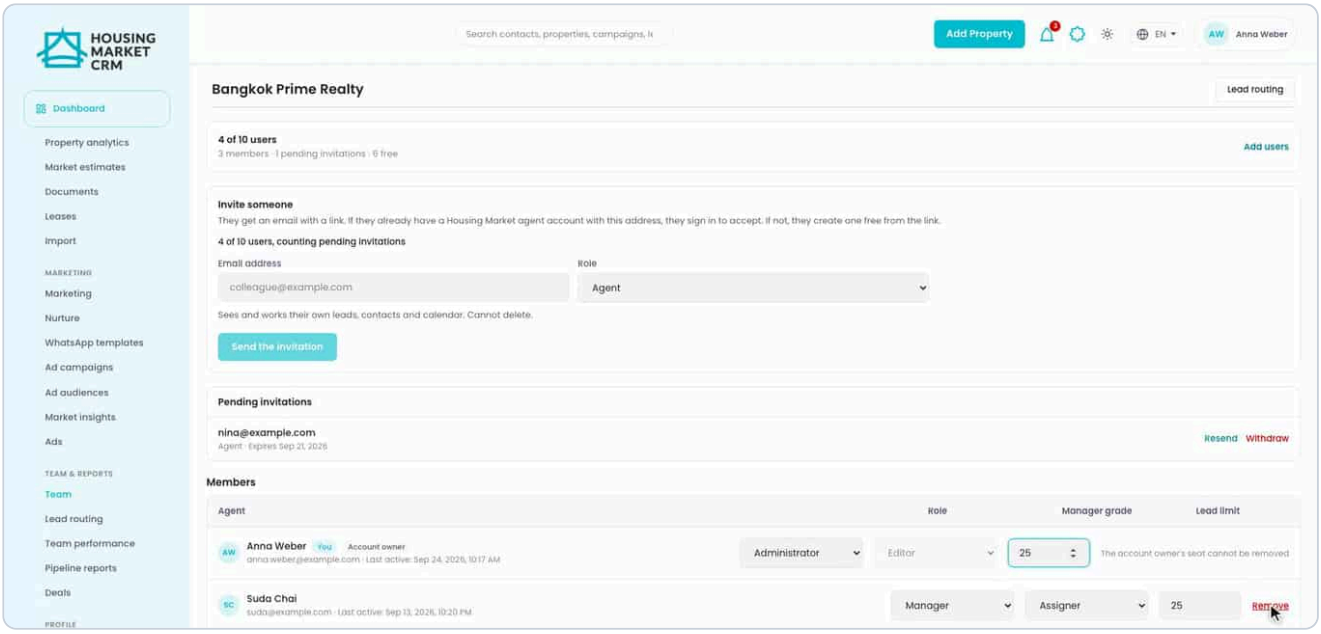
الشكل 70.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 اضبط حدًّا للعملاء المحتملين لتفادي الإرهاق.



الشكل 70.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 Remove يعطّل المقعد — وتبقى السجلات.



الشكل 70.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

71 الفصل 71

إسناد عميل محتمل إلى وكيل عقاري

Business | موجه إلى مديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، في باقة Business: ما يصل إلى 10 مستخدمين مشمولين، ثم 5 USD شهريًا لكل مستخدم إضافي، مع أدوار المسؤول والمدير والوكيل، وقواعد التوزيع، وعرض واحد للوحة كل وكيل.

كل من Free وPro مخصص لـ 1 مستخدم، وهو صاحب الحساب. تشمل Business ما يصل إلى 10 مستخدمين في حساب واحد، وكل مستخدم إضافي بعد ذلك مقابل 5 USD شهريًا. ينضم الزملاء عبر دعوة بالبريد الإلكتروني، وكل شخص إما مسؤول أو مدير أو وكيل.

ويحمل المدير أيضًا درجة من أربع درجات، تُحدَّد بجانب دوره ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق». وتُبنى الدرجات بعضها على بعض:

- مُطّلع — يقرأ المكتب كله ولا يغيّر شيئًا
- محرّر — يقرأ المكتب، وينشئ السجلات فيه ويعدّلها
- مُسنِد — كل ما يحق للمحرّر، إضافة إلى إسناد العملاء المحتملين وضبط قواعد توزيع العملاء المحتملين
- مُزيل — كل ما يحق للمُسنِد، إضافة إلى حذف السجلات

يحدد «توزيع العملاء المحتملين»، في القائمة الجانبية، من يتلقى الاستفسار الجديد. ترسل القواعد العميل المحتمل إلى وكيل محدد بحسب المنطقة (مدينة أو محافظة)، أو نوع الإعلان، أو معرّف الإعلان (ID) على البوابة، أو معرّف البلد (ID) على البوابة. تُفحص القواعد من الأعلى، وأول قاعدة مطابقة هي التي تُطبَّق.

العميل المحتمل الذي لا تطابقه أي قاعدة يتبع الإعداد ضمن «عندما لا تطابق أي قاعدة»: خيار «مالك الحساب» يرسل كل عميل محتمل من هذا النوع إلى مالك الحساب، وهو الإعداد القائم إلى أن يغيّره أحد؛ وخيار «بالتناوب» يعطي كل وكيل العميل المحتمل التالي بالدور؛ وخيار «الأقل انشغالًا» يعطيه للوكيل الذي لديه أقل عدد من العملاء المحتملين المفتوحين. وضمن «من سيتلقى العميل المحتمل التالي؟» يمكنك تجربة بيانات عميل محتمل ومعرفة إلى أين سيذهب، دون إسناد أي شيء.

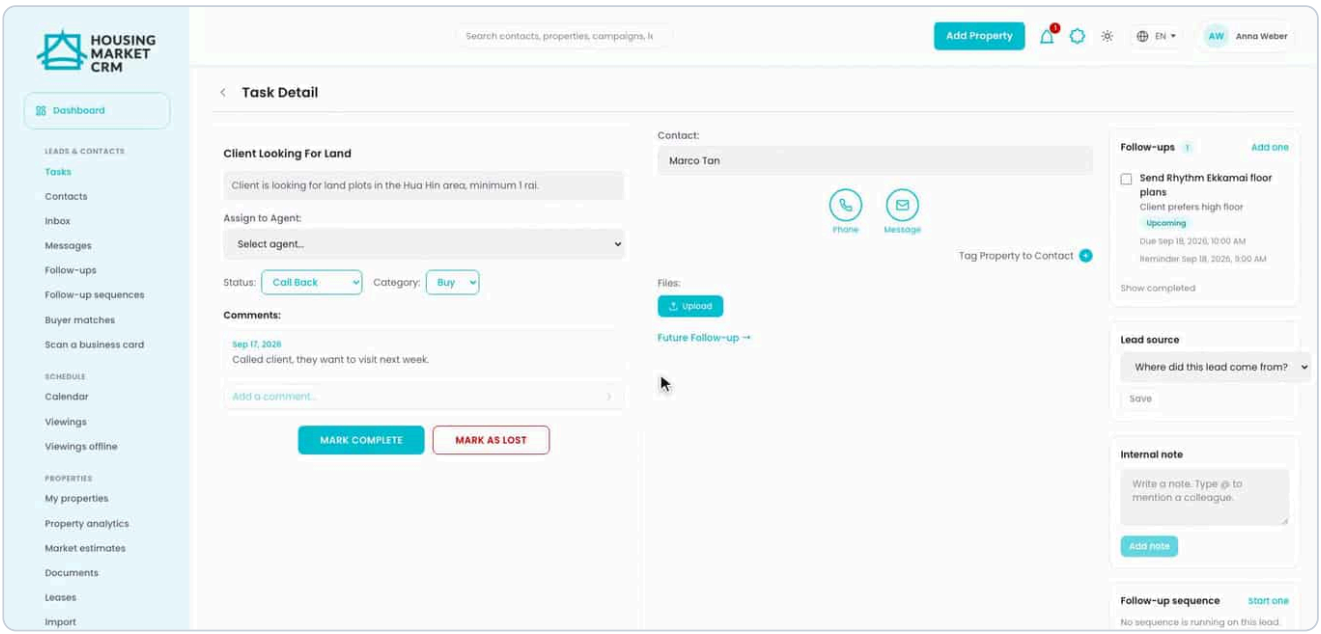
ويمكن أن يكون لكل شخص أيضًا حد للعملاء المحتملين، يُضبط ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق»: وهو أقصى عدد من العملاء المحتملين المفتوحين يمنحه إياه التوزيع. اتركه فارغًا لعدم وجود حد، أو اضبطه على 0 لمن هو في إجازة. يتخطى خيارا «بالتناوب» و«الأقل انشغالًا» كل من بلغ حده؛ وتُطبَّق القاعدة دائمًا، حتى لو بلغ وكيلها حده؛ وإذا بلغ الجميع حدودهم، يُتجاوز الحد بدلًا من ترك العميل المحتمل دون أحد. ولا يمكن تغيير توزيع العملاء المحتملين إلا للمسؤولين، وللمديرين من درجة المُسنِد فما فوق.

ويستطيع المدير أيضًا رؤية لوحة كل وكيل في عرض واحد، وتتضمن Business ترتيب الفريق، وسجل التدقيق لمن غيّر ماذا، وتتبع العمولات مع تقسيمها بين الوكلاء.

من مركز المساعدة: **هل يمكن لعدة أعضاء في الفريق استخدام النظام؟**

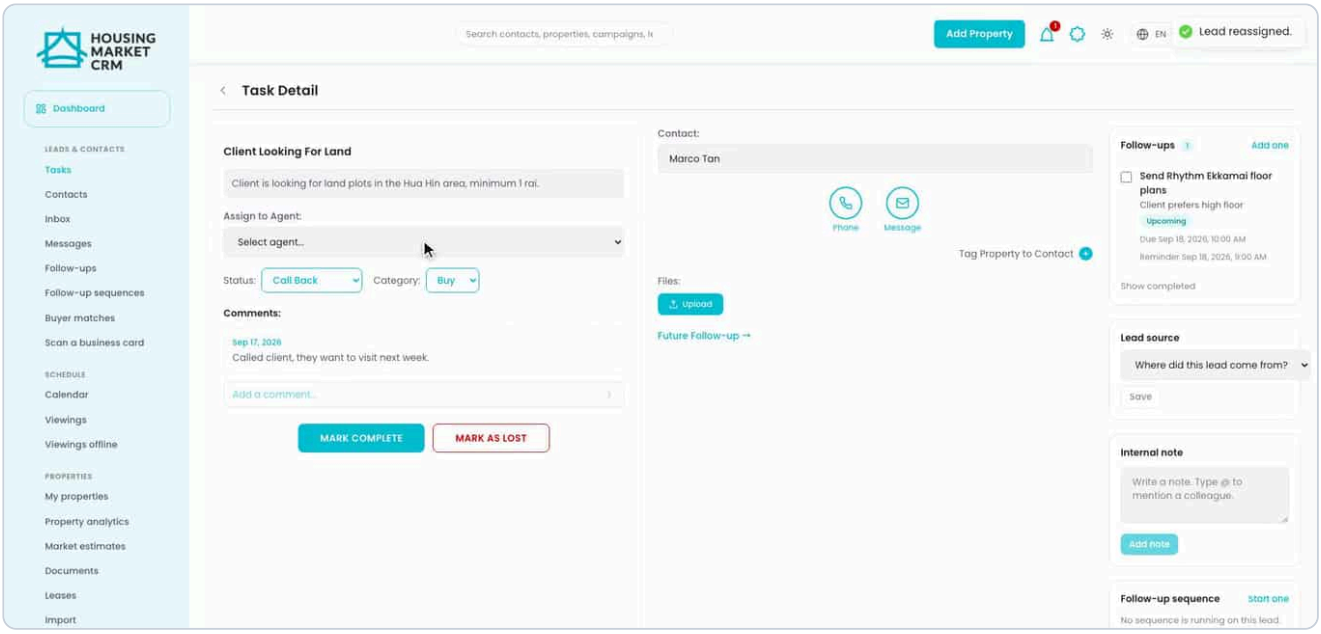
خطوة بخطوة

1 افتح العميل المحتمل الذي تريد تسليمه.



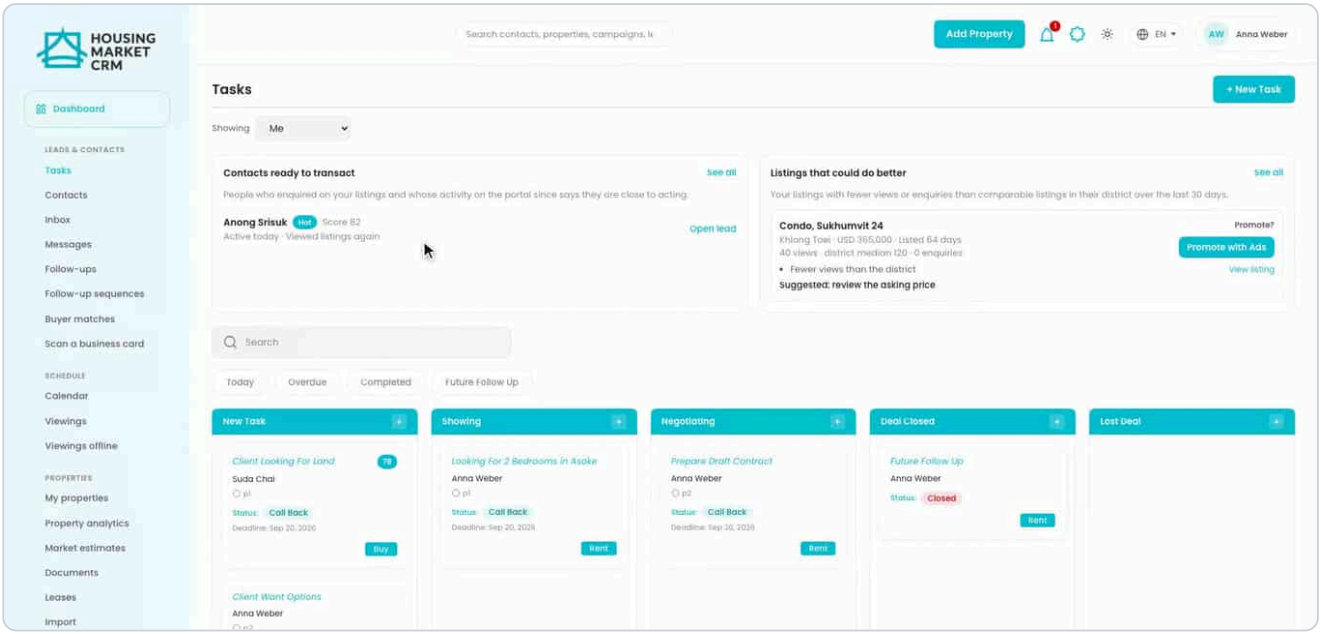
الشكل 71.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 اختر زميلاً من Assign to Agent.



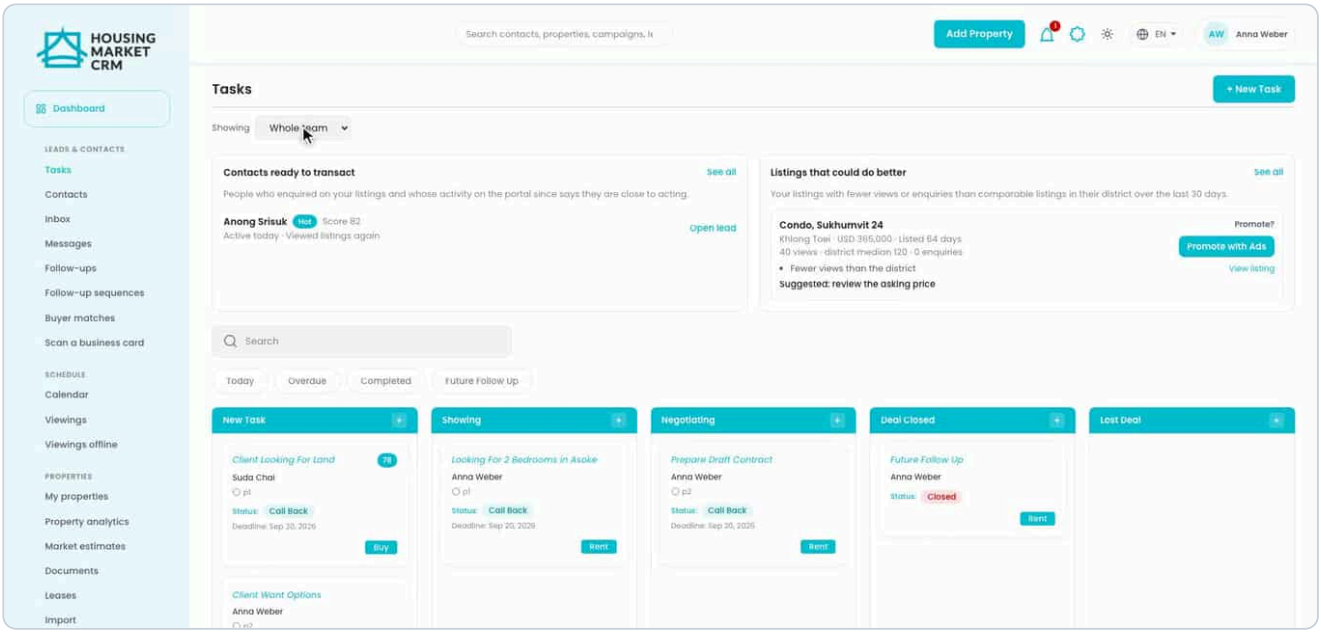
الشكل 71.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 ينتقل العميل المحتمل إلى لوحة Suda ويصلها إشعار.



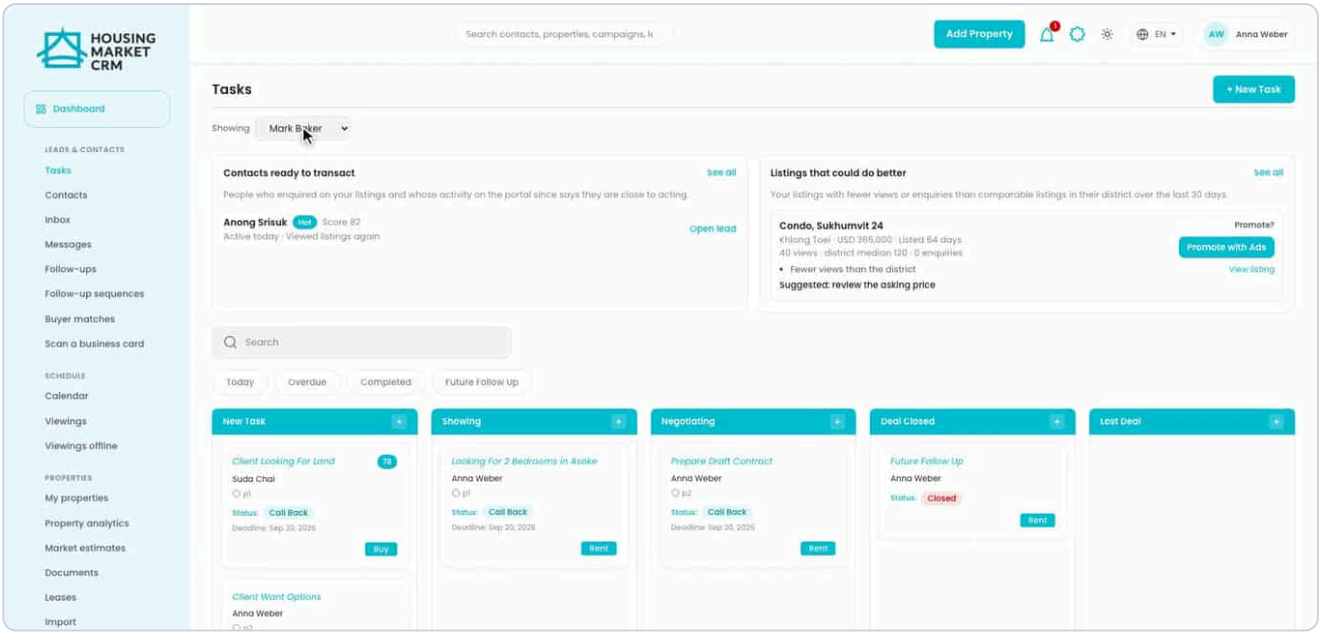
الشكل 71.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 بالعودة إلى Tasks بدّل Showing إلى Whole team.



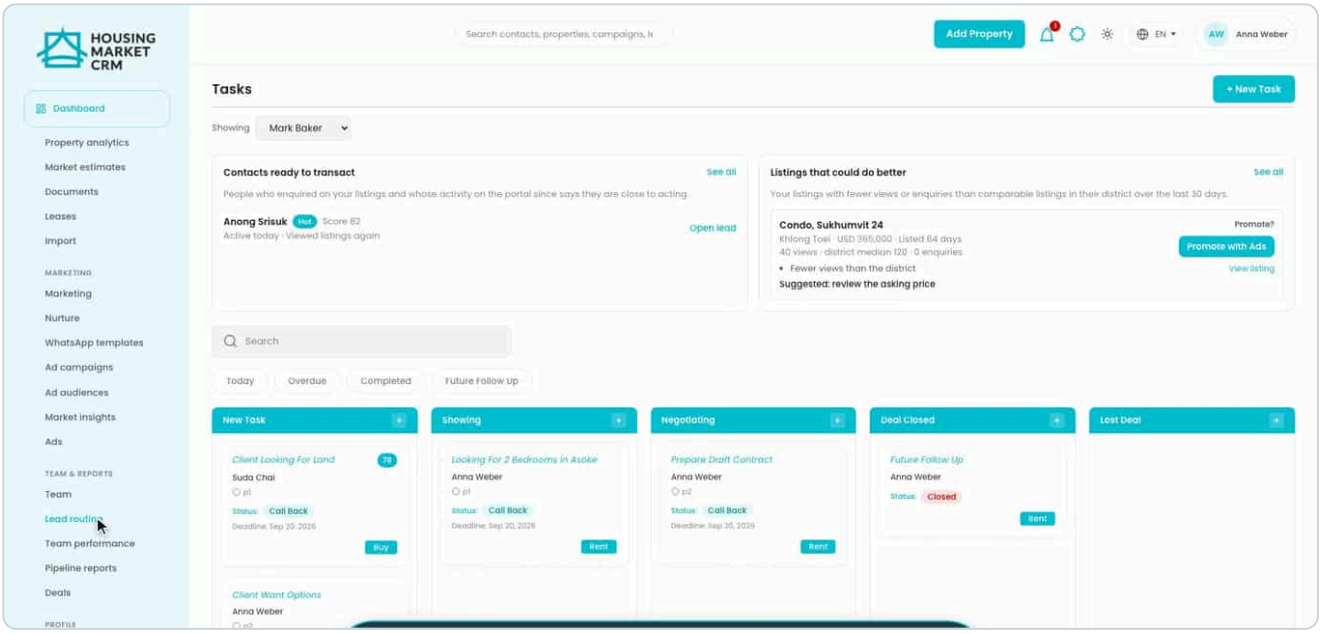
الشكل 71.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 أو اختر وكيلاً عقاريًا لعرض عملائه المحتملين.



الشكل 71.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 لإسناد الاستفسارات الجديدة تلقائيًا، استخدم Lead routing.



الشكل 71.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

ماذا تعرض لوحات ترتيب الفريق والرسالة الأسبوعية إلى المالك؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

72 الفصل 72

توجيه العملاء المحتملين

Business | موجه إلى مديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، في باقة Business: ما يصل إلى 10 مستخدمين مشمولين، ثم 5 USD شهريًا لكل مستخدم إضافي، مع أدوار المسؤول والمدير والوكيل، وقواعد التوزيع، وعرض واحد للوحة كل وكيل.

كل من Free وPro مخصص لـ 1 مستخدم، وهو صاحب الحساب. تشمل Business ما يصل إلى 10 مستخدمين في حساب واحد، وكل مستخدم إضافي بعد ذلك مقابل 5 USD شهريًا. ينضم الزملاء عبر دعوة بالبريد الإلكتروني، وكل شخص إما مسؤول أو مدير أو وكيل.

ويحمل المدير أيضًا درجة من أربع درجات، تُحدَّد بجانب دوره ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق». وتُبنى الدرجات بعضها على بعض:

- مُطّلع — يقرأ المكتب كله ولا يغيّر شيئًا
- محرّر — يقرأ المكتب، وينشئ السجلات فيه ويعدّلها
- مُسنِد — كل ما يحق للمحرّر، إضافة إلى إسناد العملاء المحتملين وضبط قواعد توزيع العملاء المحتملين
- مُزيل — كل ما يحق للمُسنِد، إضافة إلى حذف السجلات

يحدد «توزيع العملاء المحتملين»، في القائمة الجانبية، من يتلقى الاستفسار الجديد. ترسل القواعد العميل المحتمل إلى وكيل محدد بحسب المنطقة (مدينة أو محافظة)، أو نوع الإعلان، أو معرّف الإعلان (ID) على البوابة، أو معرّف البلد (ID) على البوابة. تُفحص القواعد من الأعلى، وأول قاعدة مطابقة هي التي تُطبَّق.

العميل المحتمل الذي لا تطابقه أي قاعدة يتبع الإعداد ضمن «عندما لا تطابق أي قاعدة»: خيار «مالك الحساب» يرسل كل عميل محتمل من هذا النوع إلى مالك الحساب، وهو الإعداد القائم إلى أن يغيّره أحد؛ وخيار «بالتناوب» يعطي كل وكيل العميل المحتمل التالي بالدور؛ وخيار «الأقل انشغالًا» يعطيه للوكيل الذي لديه أقل عدد من العملاء المحتملين المفتوحين. وضمن «من سيتلقى العميل المحتمل التالي؟» يمكنك تجربة بيانات عميل محتمل ومعرفة إلى أين سيذهب، دون إسناد أي شيء.

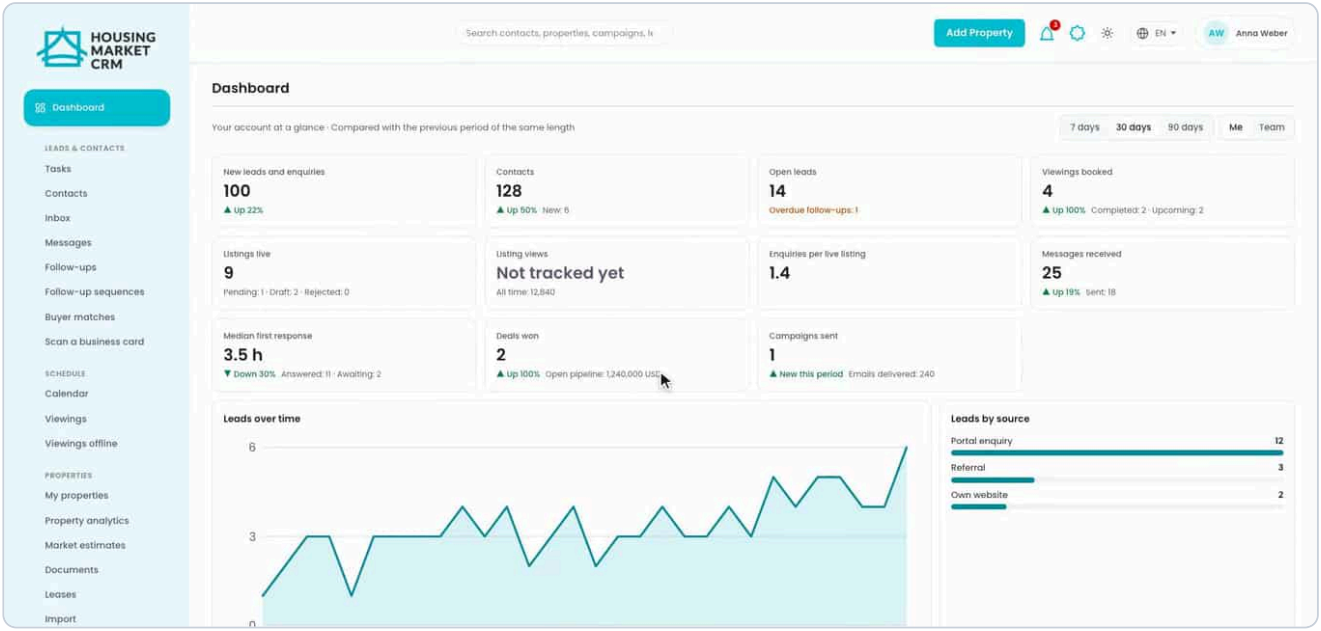
ويمكن أن يكون لكل شخص أيضًا حد للعملاء المحتملين، يُضبط ضمن «الأعضاء» في صفحة «الفريق»: وهو أقصى عدد من العملاء المحتملين المفتوحين يمنحه إياه التوزيع. اتركه فارغًا لعدم وجود حد، أو اضبطه على 0 لمن هو في إجازة. يتخطى خيارا «بالتناوب» و«الأقل انشغالًا» كل من بلغ حده؛ وتُطبَّق القاعدة دائمًا، حتى لو بلغ وكيلها حده؛ وإذا بلغ الجميع حدودهم، يُتجاوز الحد بدلًا من ترك العميل المحتمل دون أحد. ولا يمكن تغيير توزيع العملاء المحتملين إلا للمسؤولين، وللمديرين من درجة المُسنِد فما فوق.

ويستطيع المدير أيضًا رؤية لوحة كل وكيل في عرض واحد، وتتضمن Business ترتيب الفريق، وسجل التدقيق لمن غيّر ماذا، وتتبع العمولات مع تقسيمها بين الوكلاء.

من مركز المساعدة: **هل يمكن لعدة أعضاء في الفريق استخدام النظام؟**

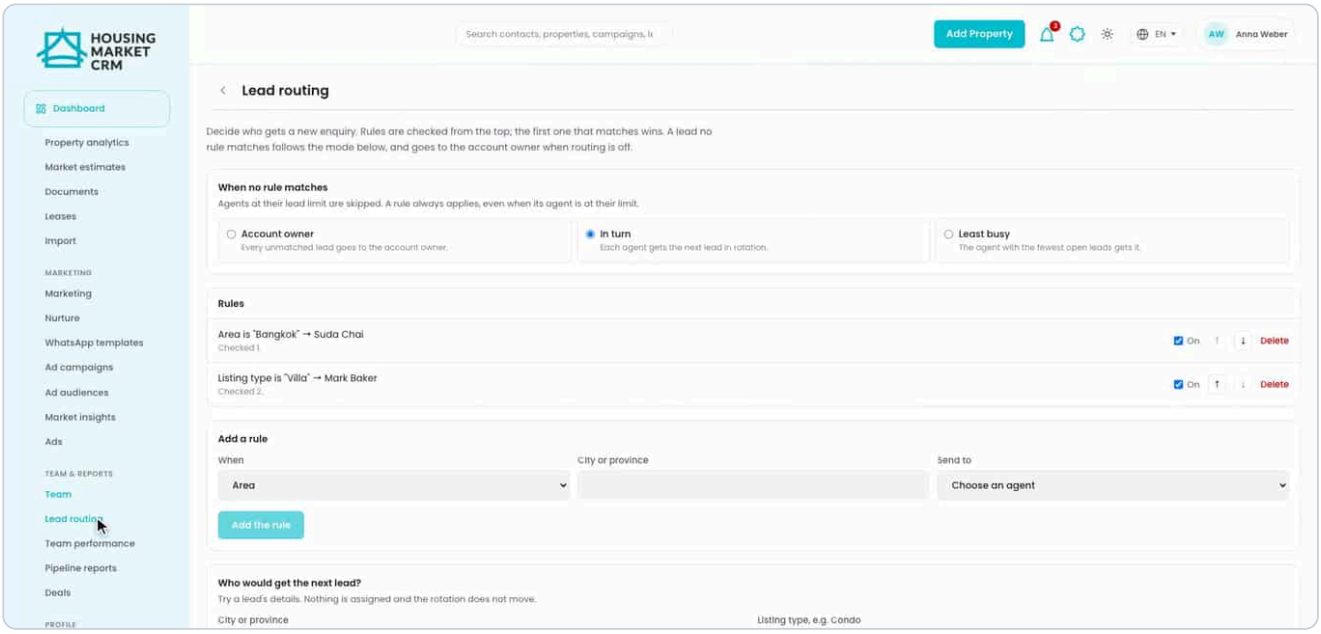
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



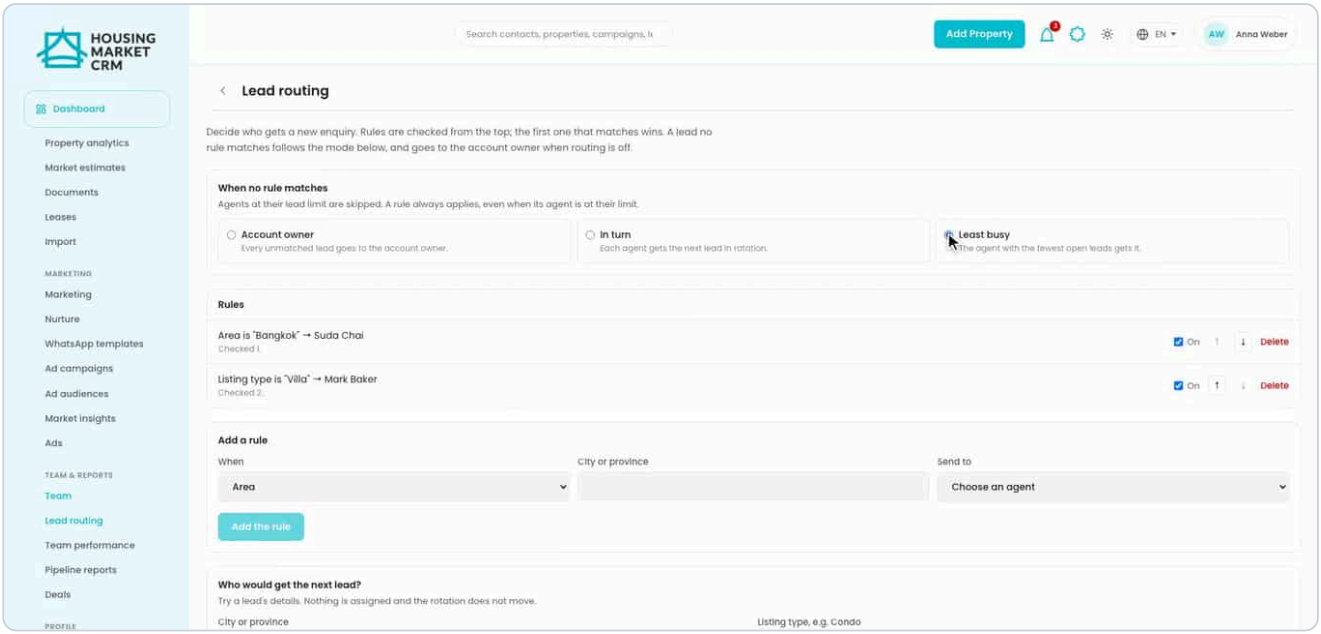
الشكل 72.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 اضغط Lead routing في القائمة اليمنى.



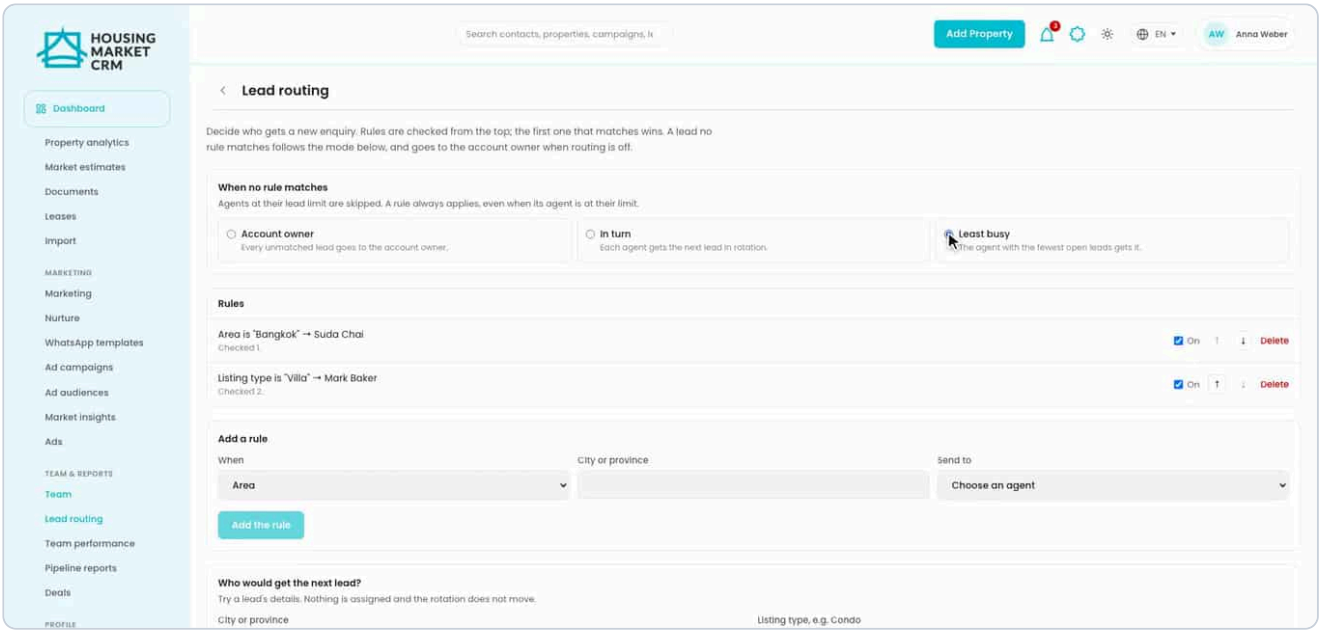
الشكل 72.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 اختر الوجهة الاحتياطية — مثل Least busy.



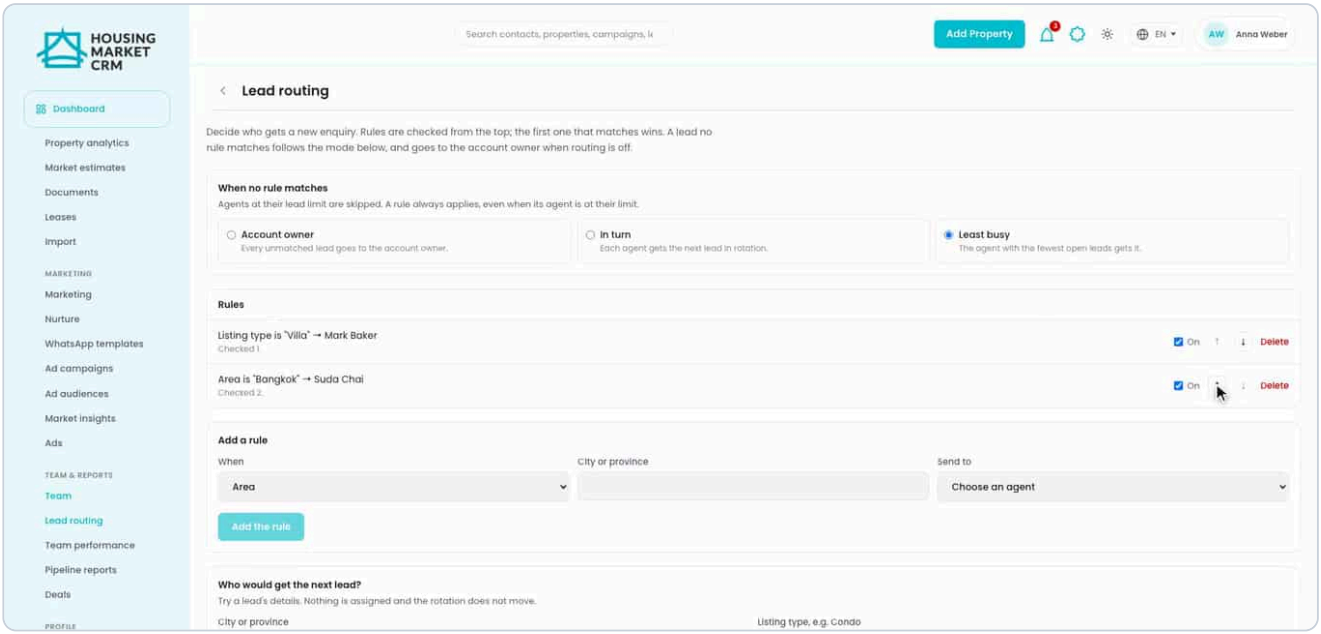
الشكل 72.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 تُفحَص القواعد من الأعلى؛ وأول مطابقة تُطبَّق.



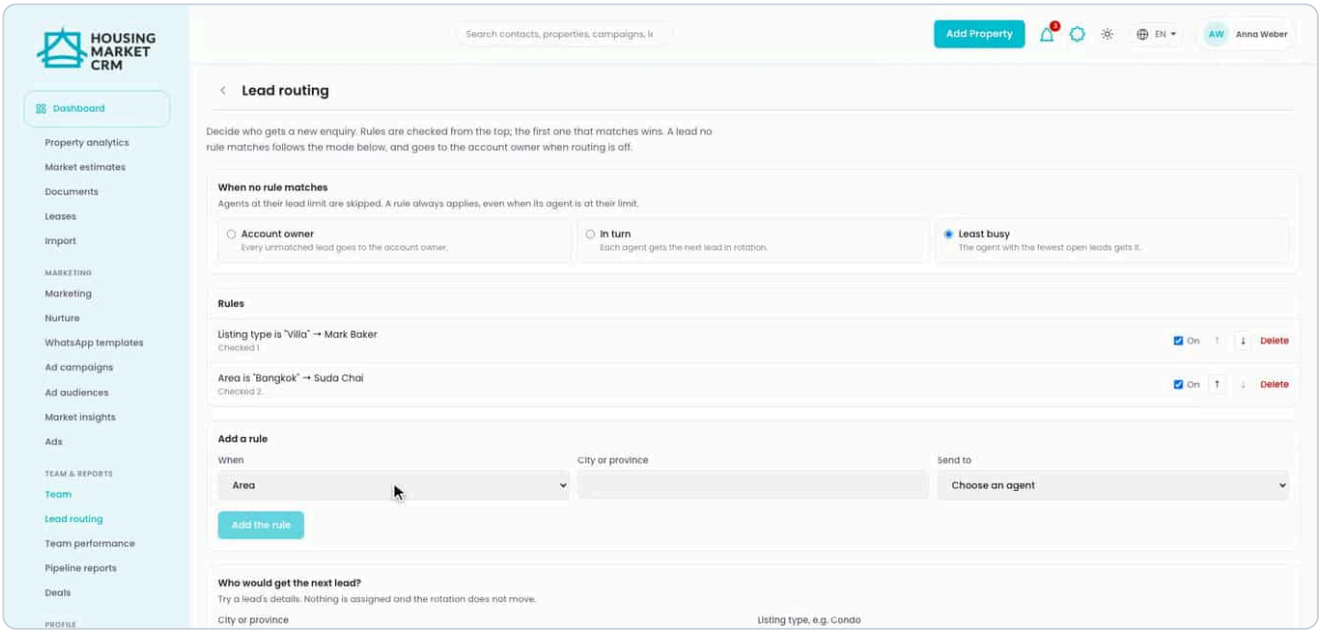
الشكل 72.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 استخدم الأسهم لإعادة ترتيب القواعد.



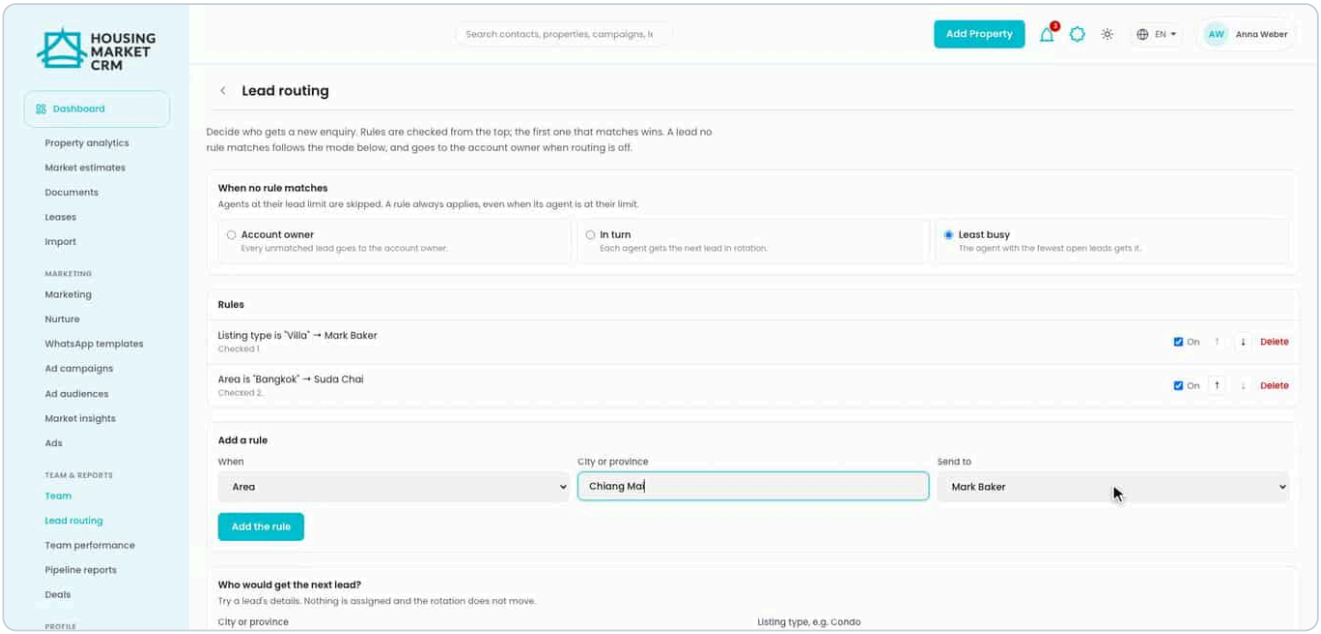
الشكل 72.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 ضمن Add a rule اختر عنصر المطابقة، مثل Area.



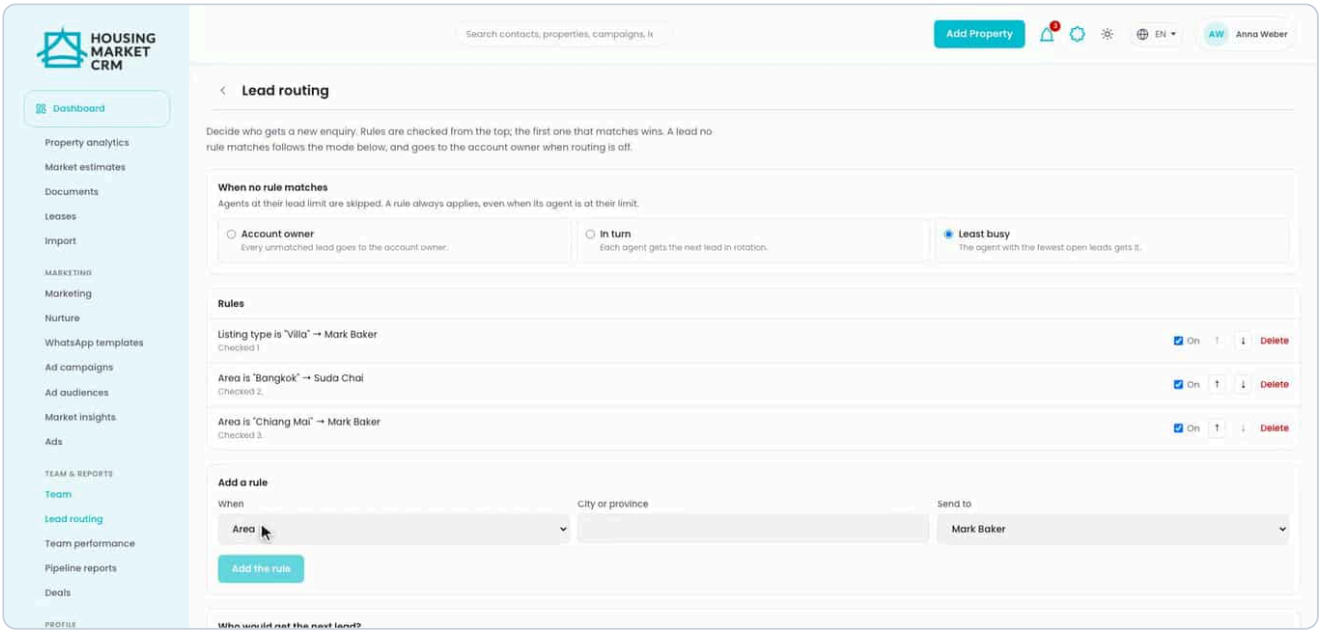
الشكل 72.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 أدخل المدينة أو المحافظة ثم اختر الوكيل العقاري.



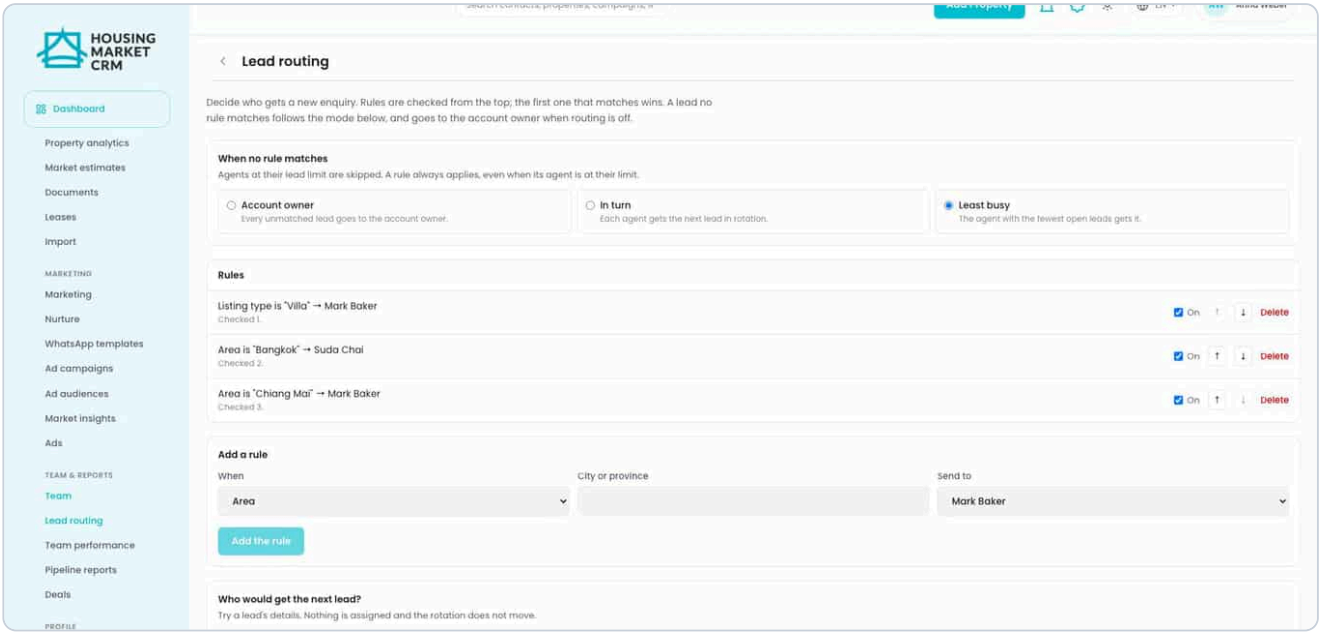
الشكل 72.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 اضغط Add the rule.



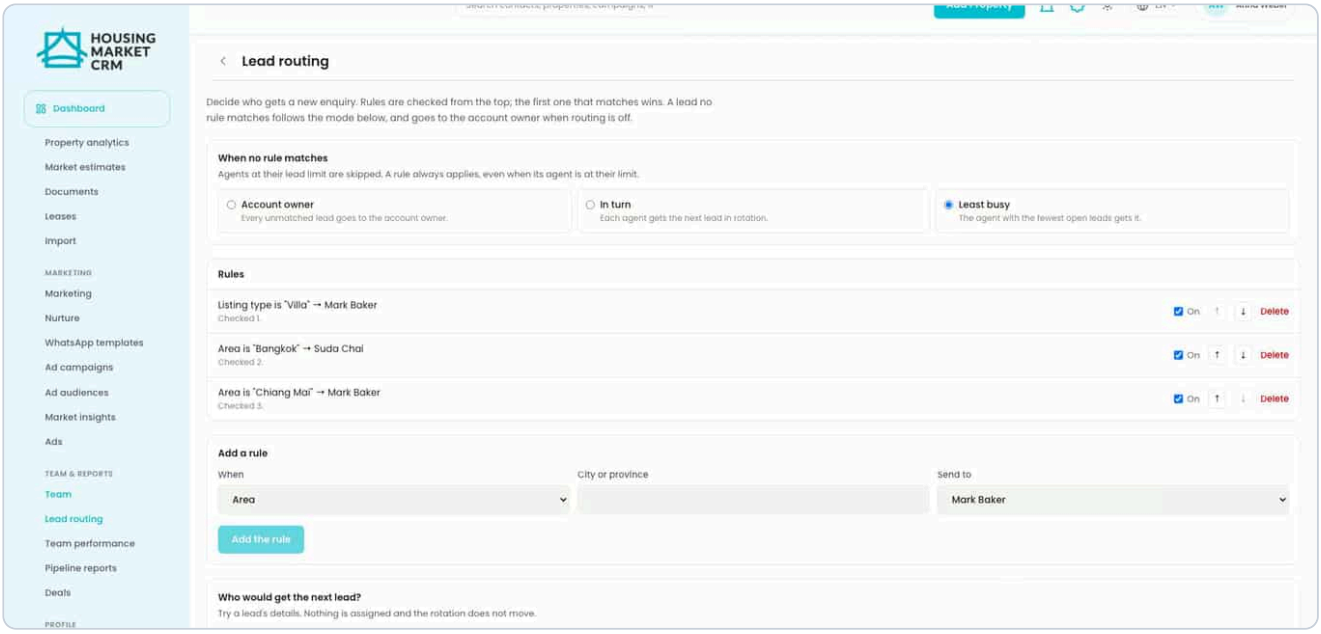
الشكل 72.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 تحقّق من الجهة التي ستستلم العميل المحتمل التالي.



الشكل 72.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 اضغط Check.



الشكل 72.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

73 الفصل 73

لوحة صدارة الفريق

Business | موجه إلى مديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

في Business، ترتّب لوحة الترتيب كل وكيل حسب العملاء المحتملين وزمن الاستجابة ومعدل التحويل والصفقات المُبرمة، ويتلقى المالك ملخص الأسبوع بالبريد الإلكتروني صباح كل يوم اثنين.

كلتاهما من ميزات Business، لأن كلتيهما تتعلقان بإدارة أشخاص آخرين.

لوحة ترتيب الفريق

اختر فترة فيحصل كل وكيل على صف: العملاء المحتملون الذين تلقاهم، والوسيط الحسابي لزمن أول استجابة لديه، وعدد من تحوّل منهم، والصفقات التي أبرمها. وكل رقم في الصف يُقاس على المجموعة نفسها من العملاء المحتملين — الذين أُنشئوا خلال الفترة — فلا يمكن لملاحظة كُتبت اليوم على عميل محتمل قديم أن تغيّر أرقام هذا الشهر.

الرسالة الأسبوعية إلى المالك

صباح كل يوم اثنين، بحسب المنطقة الزمنية لمالك الحساب، يتلقى المالك ملخصًا للأسبوع السابق:

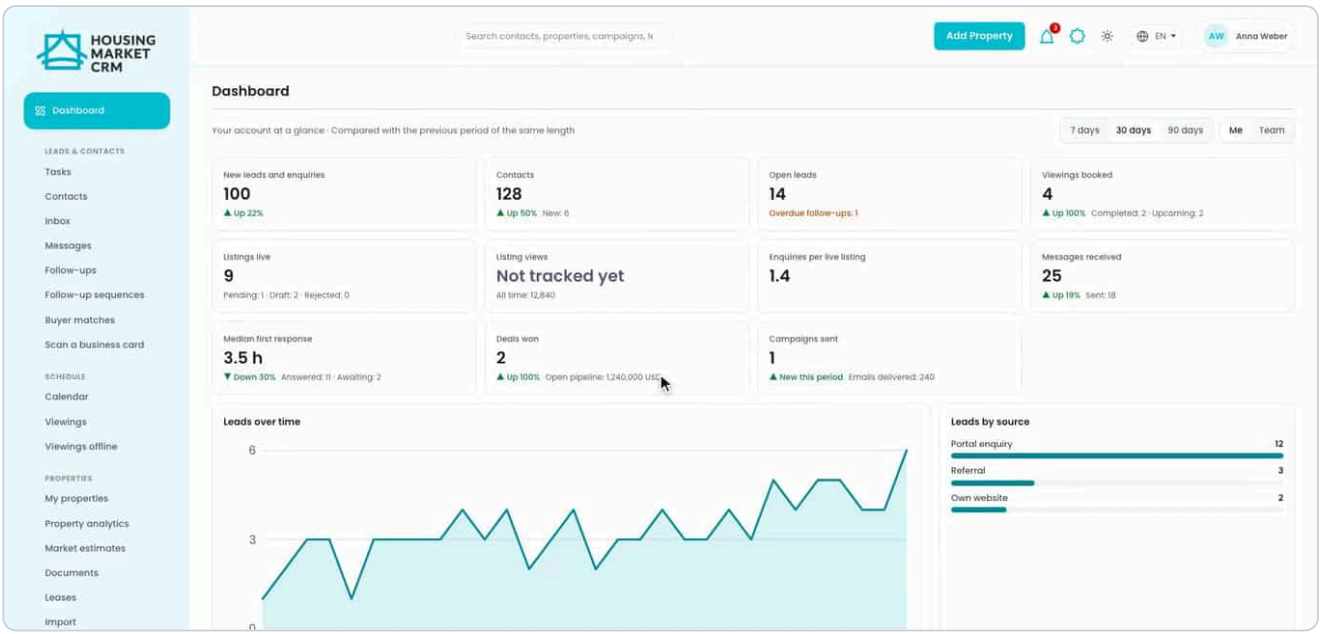
- العملاء المحتملون الواردون، بمن فيهم من لم يُسنَدوا بعد
- الوسيط الحسابي لزمن أول استجابة في المكتب، وعدد العملاء المحتملين الذين ما زالوا ينتظرونها
- الصفقات المُبرمة خلال الأسبوع
- من يتأخر — وكيل ردوده بطيئة، أو لديه عملاء محتملون لم يُرد عليهم
- جدول لكل وكيل، ورابط إلى التقرير الكامل

يمكن للمالك إيقاف هذه الرسالة من إعدادات الإشعارات.

من مركز المساعدة: **ماذا تعرض لوحات ترتيب الفريق والرسالة الأسبوعية إلى المالك؟**

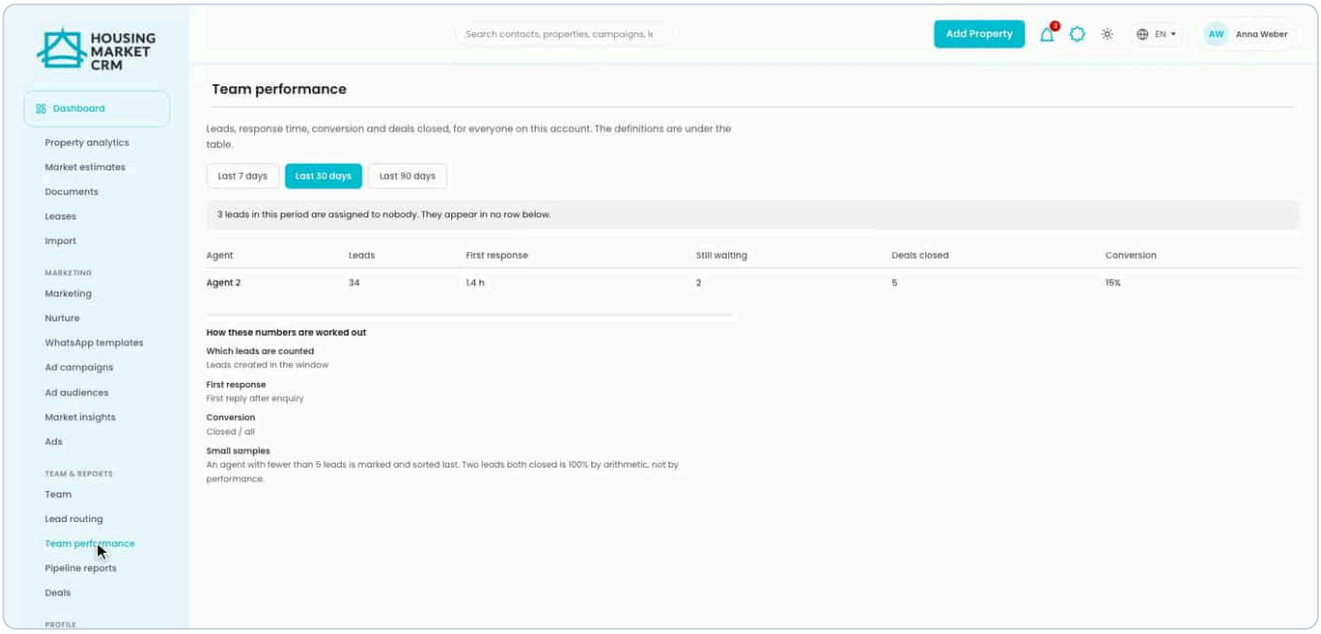
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



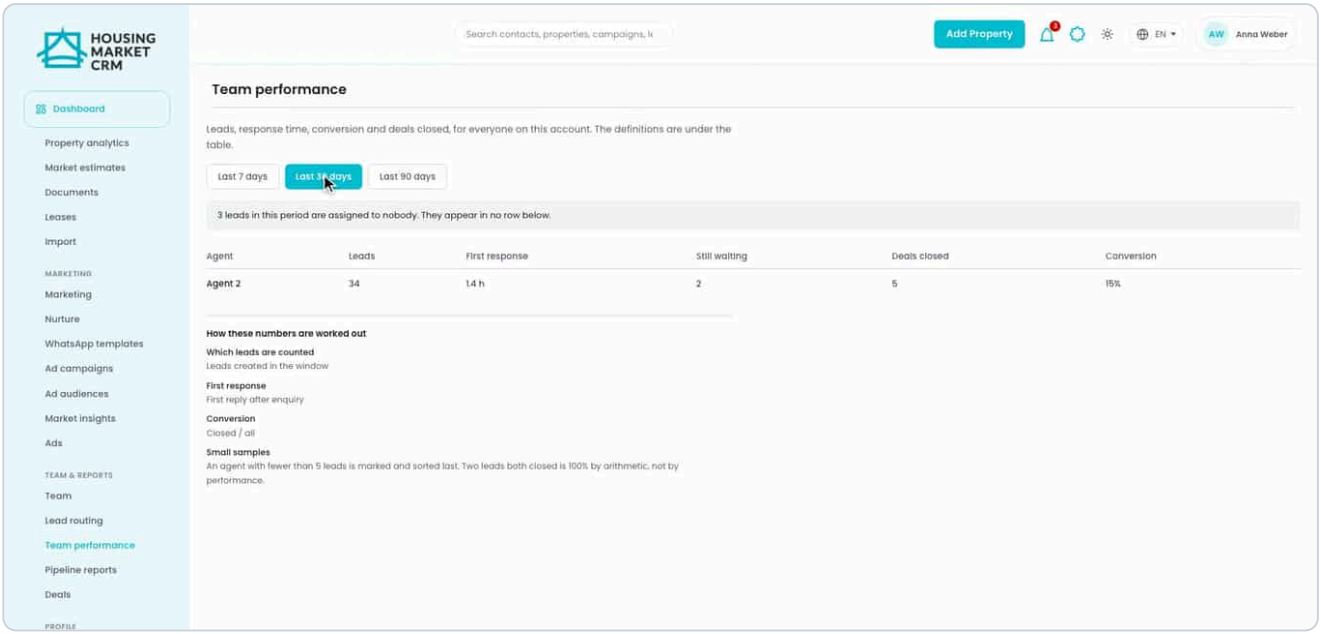
الشكل 73.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Team performance في القائمة اليسرى.



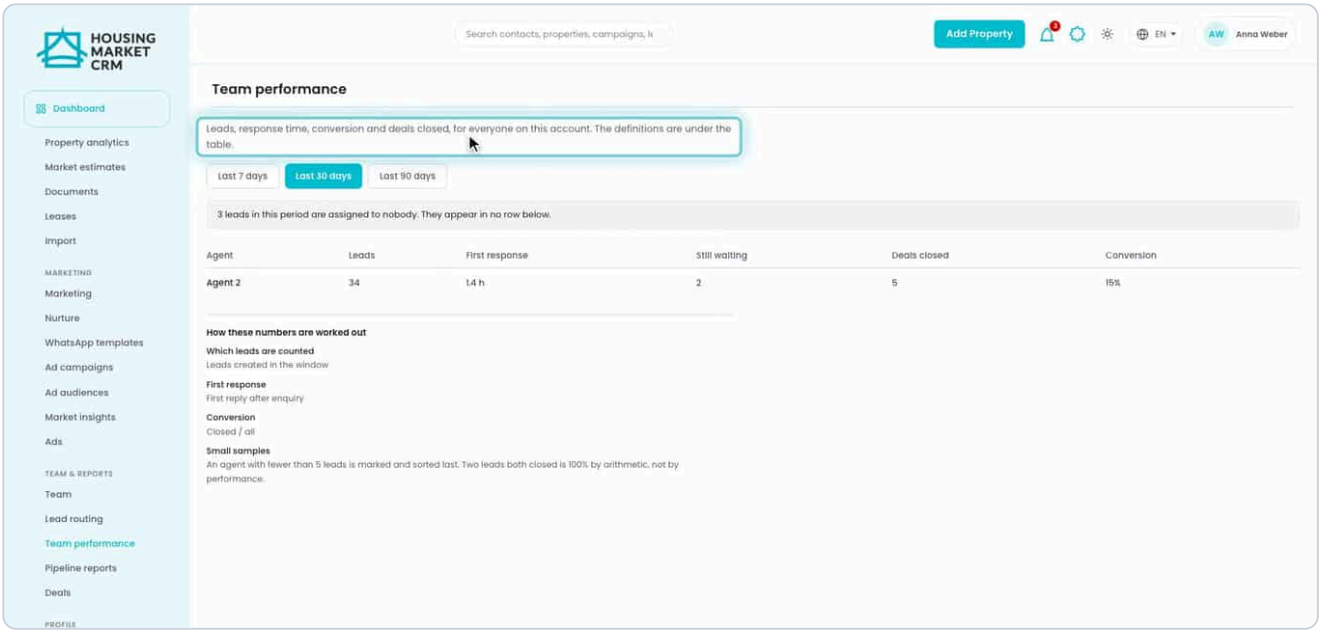
الشكل 73.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 اختر 7 أو 30 أو 90 يومًا.



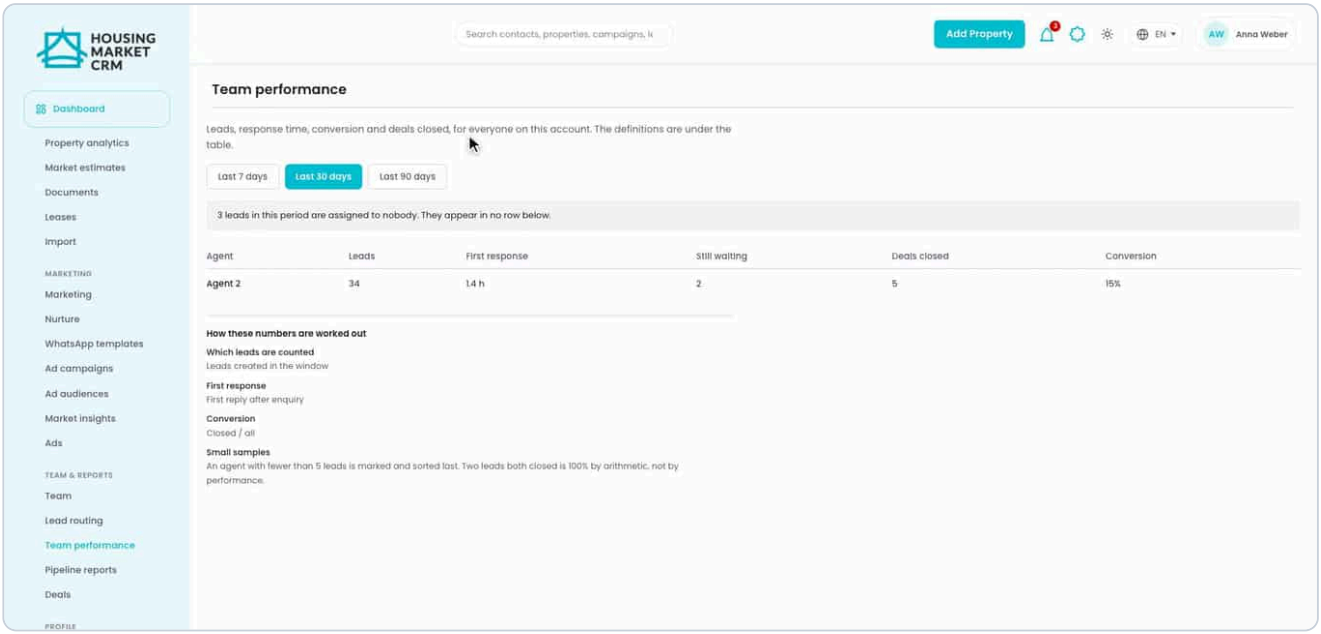
الشكل 73.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 قارن العملاء المحتملين والردّ الأول ومن ما زال في الانتظار والصفقات المُتمّة ومعدّل التحويل.



الشكل 73.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 التعريفات تشرح كل رقم.



الشكل 73.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

74 الفصل 74

سجل التدقيق

Business | موجه إلى مسؤولي النظام | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. يسجّل النظام من غيّر ماذا ومتى في الحساب منذ يوم فتحه، وقراءة السجل جزء من Business.

يجيب سجل التدقيق عن أسئلة مثل: من أعاد إسناد عميل محتمل، ومن حذف جهة اتصال، وهل غيّرت جلسة دعم فني سجّلت الدخول إلى الحساب أي شيء.

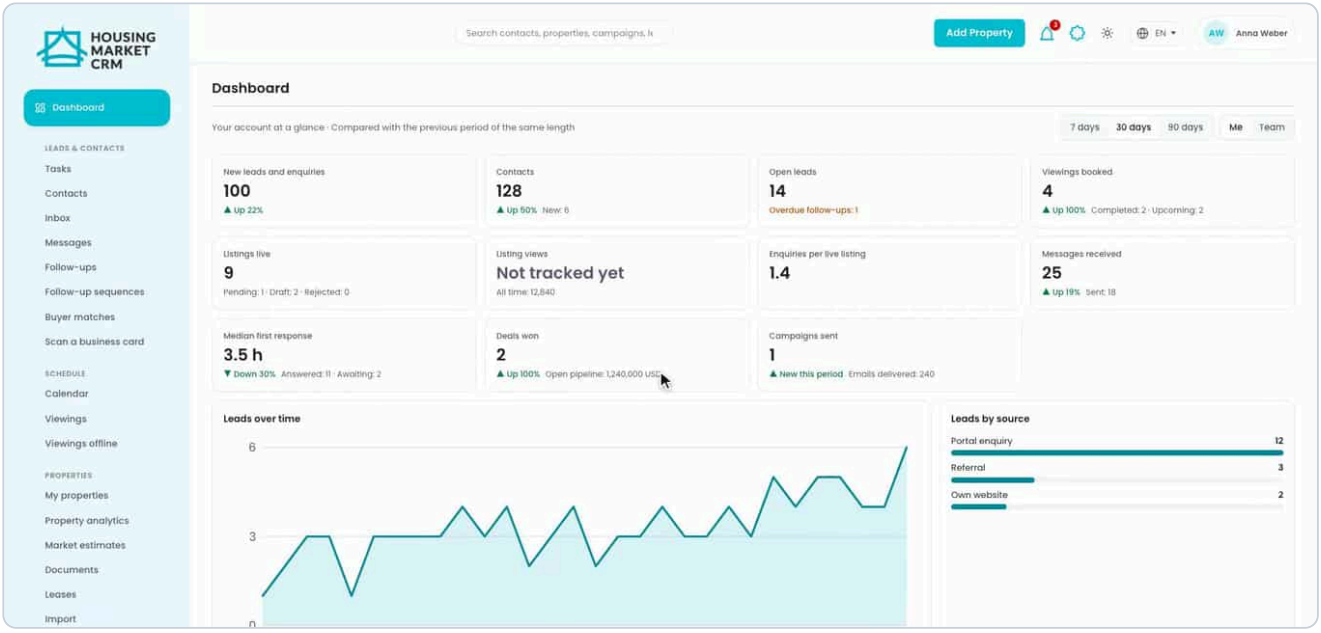
تُكتب الإدخالات في كل خطة منذ يوم فتح الحساب، لأن التاريخ لا يمكن ملؤه لاحقًا: فالمكتب الذي ينتقل إلى Business يجد سجلًا موجودًا بالفعل. وقراءته جزء من Business، لأن الغرض منه إدارة أشخاص آخرين.

من يحق له إدارة المقاعد يقرأ سجل الحساب كله؛ وكل من عداه لا يرى إلا إجراءاته الخاصة. ولا يمكن لأي أحد تعديل الإدخالات أو حذفها، بما في ذلك المسؤول.

من مركز المساعدة: **هل يوجد سجل تدقيق؟**

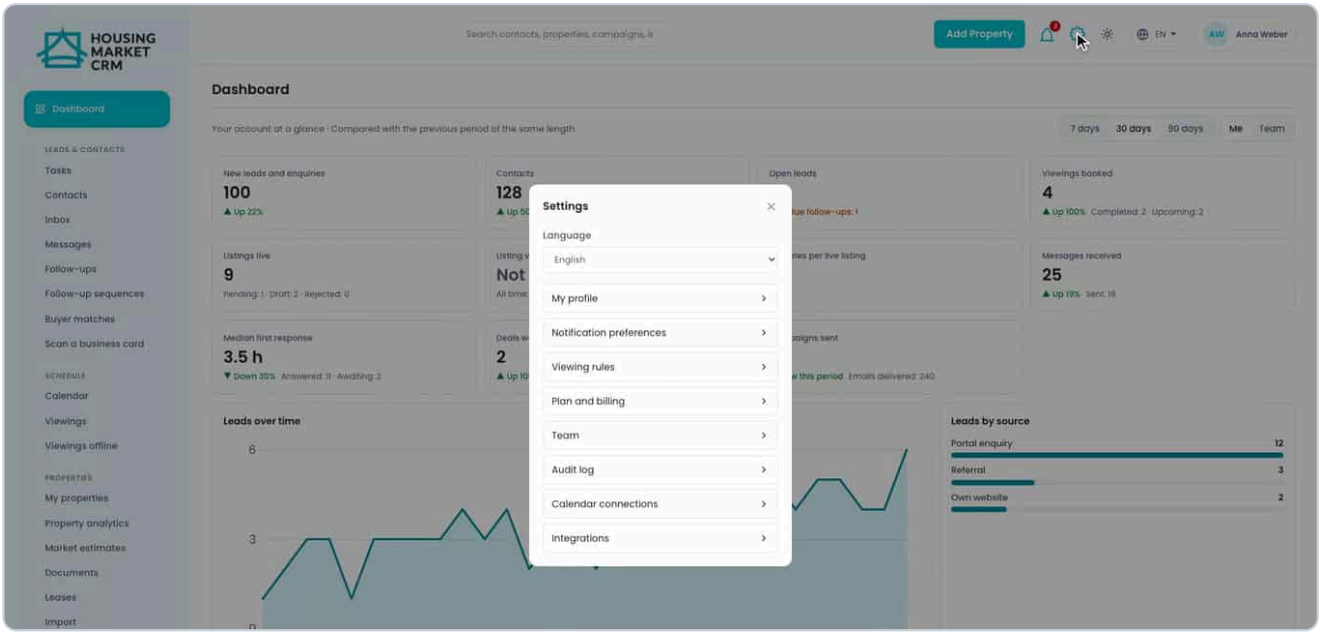
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



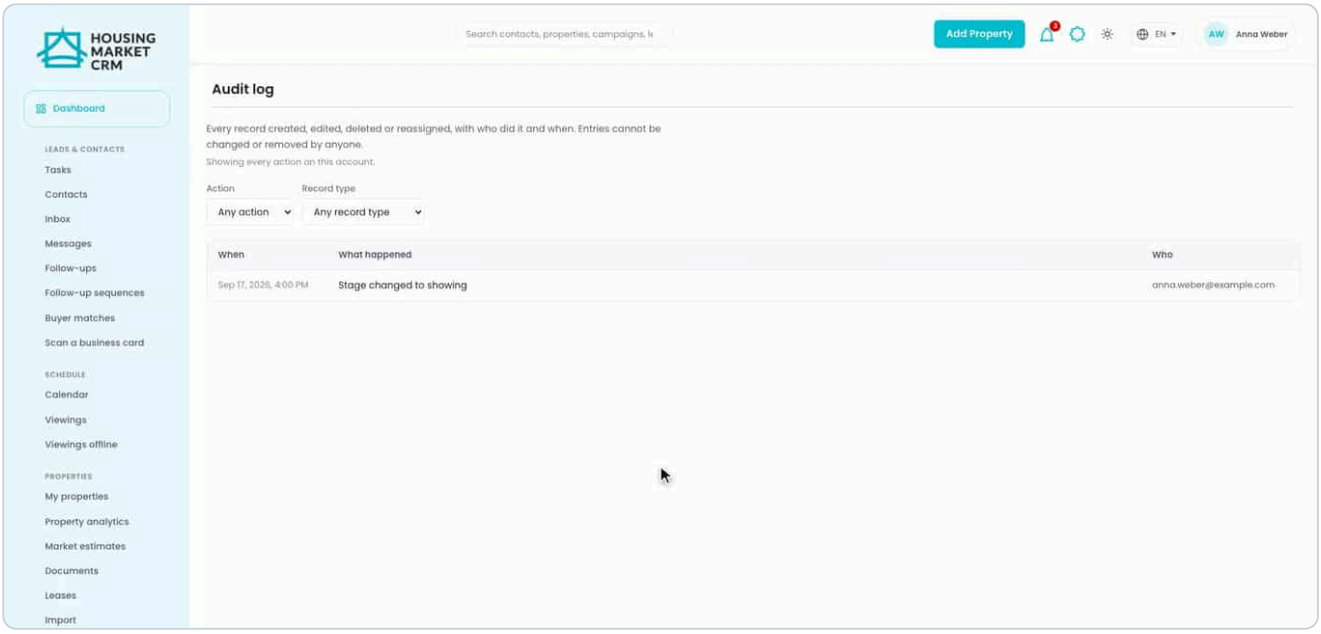
الشكل 74.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على أيقونة Settings (الإعدادات) في الأعلى.



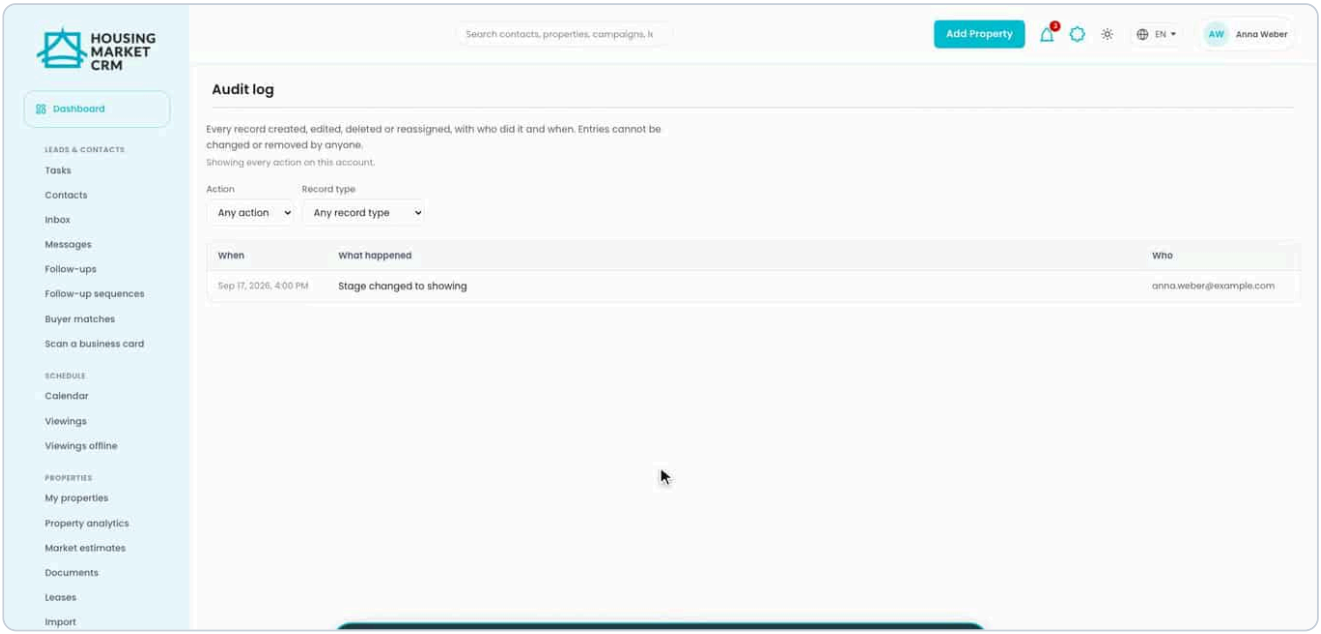
الشكل 74.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 اختر Audit log (سجل التدقيق).



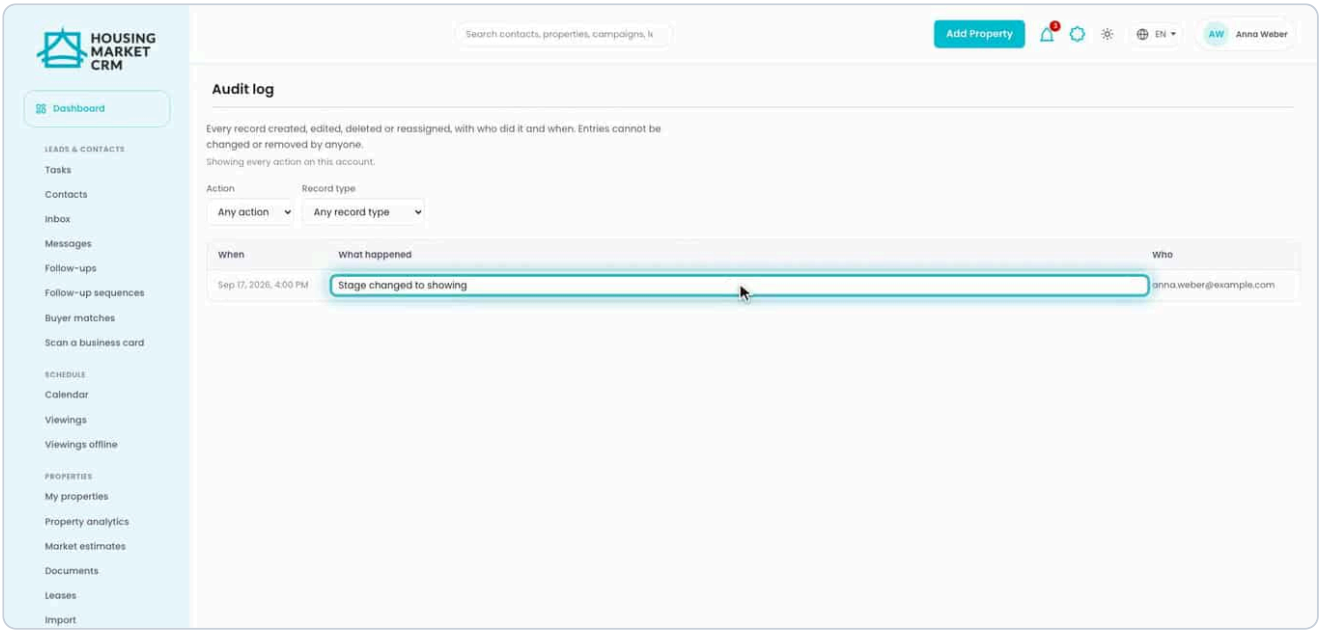
الشكل 74.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 كل إنشاء وتعديل وحذف وإعادة إسناد يُسجَّل — بشكل دائم.



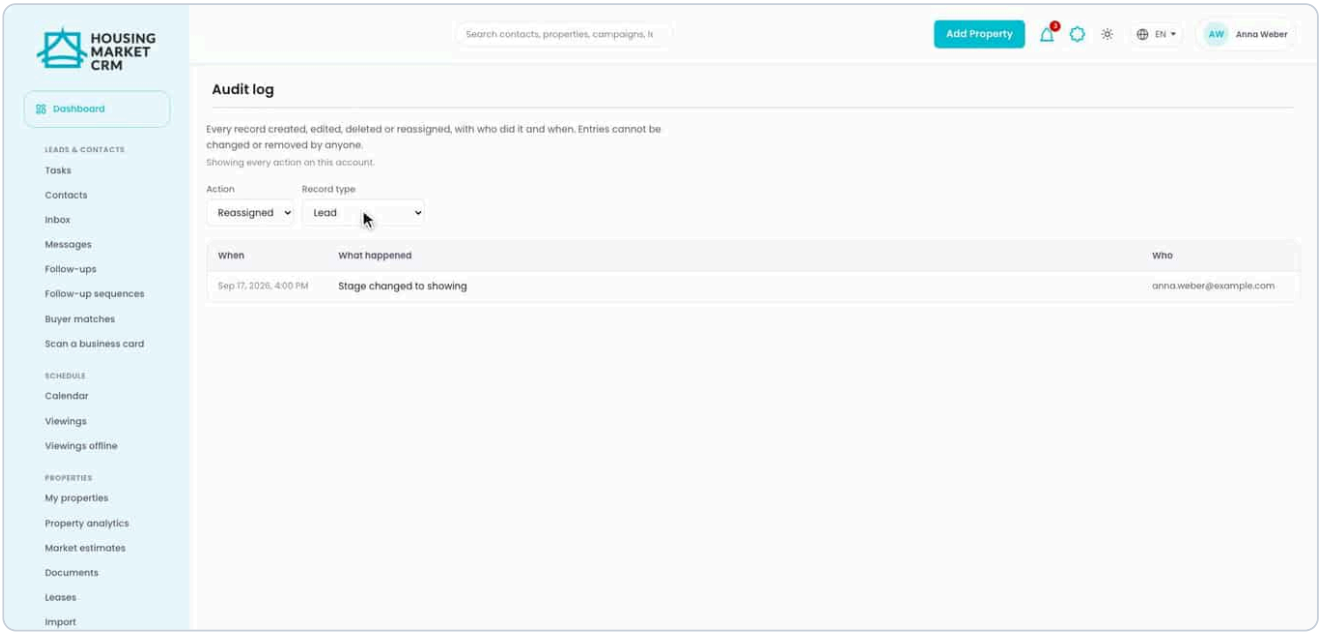
الشكل 74.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 كل قيد يعرض متى وماذا ومن.



الشكل 74.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 صفِّ حسب الإجراء — مثل Reassigned وحسب نوع السجل.



الشكل 74.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

75 الفصل 75

المستخدمون الإضافيون

Business | موجه إلى مديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

من «الباقة والفوترة»: اختر «الانتقال إلى Pro» أو «الانتقال إلى Business»، و«تغيير عدد المستخدمين» في Business، و«إدارة الفوترة» لتغيير بطاقتك أو الإلغاء.

على الكمبيوتر، اختر «الإعدادات» (رمز الترس) أعلى الشاشة ثم «الباقة والفوترة». لا يستطيع شراء أي شيء أو تغييره إلا مالك الحساب؛ ويرى الزملاء في حساب Business أن فوترة الحساب تتم عبر المالك.

الانتقال إلى Pro أو Business

تحت «الباقات»، اختر «الانتقال إلى Pro» (29 USD شهريًا) أو «الانتقال إلى Business» (99 USD شهريًا) وادفع في صفحة الدفع الآمنة. ثم تعود إلى «الباقة والفوترة»، التي تعرض خطتك الجديدة. والأسعار بالدولار الأمريكي في كل مكان.

المستخدمون في Business

تشمل Business ما يصل إلى 10 مستخدمين. ولإضافة المزيد، اختر «تغيير عدد المستخدمين» وحدد العدد الإجمالي؛ وكل مستخدم إضافي بسعر 5 USD شهريًا، يُحتسب أو يُرد بالتناسب في الفاتورة التالية. ولا يمكنك النزول إلى ما دون عدد المستخدمين الحاليين مضافًا إليهم من دعوتهم. والبطاقة موجودة في كل خطة لا في Business وحدها: ففي الخطة المجانية وفي Pro تشرح أن المستخدمين الإضافيين يأتون مع Business وتعرض تلك الترقية بدلًا من عنصر تحكم لا يمكن أن يعمل.

وحيث لا يستطيع حسابك أنت إتمام التغيير عبر الإنترنت، تقول البطاقة ذلك وتطلب منك التواصل مع الدعم بدلًا من رسم زر سيفشل. وضبط هذا العدد يتعلق فقط بعدد المستخدمين الذين تدفع مقابلهم — أما الأشخاص أنفسهم فينضمون بدعوة عبر البريد الإلكتروني من صفحة «الفريق»، لا بكتابة أسمائهم هنا.

الاستيراد من ملف

الاستيراد من ملف مجاني في كل خطة، فلا شيء تشتريه له هنا. والحساب الذي لديه إضافة أداة الاستيراد بالفعل يحتفظ بها كما كانت.

تغيير بطاقتك، والفواتير، والإلغاء

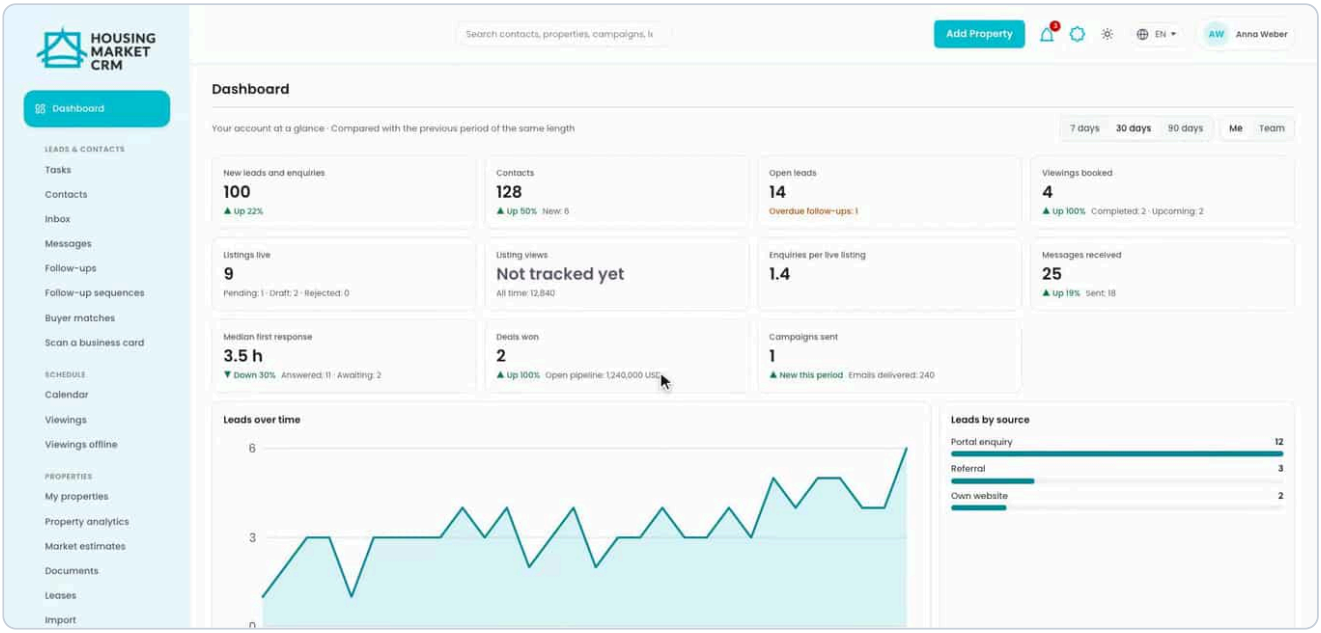
اختر «إدارة الفوترة». تُفتح صفحة فوترة آمنة، حيث يمكنك تغيير الخطة، أو تحديث بطاقتك، أو تنزيل الفواتير، أو الإلغاء، ثم تعيدك إلى النظام. وعندما تنتهي خطة مدفوعة، يعود الحساب إلى الخطة المجانية: لا يُحذف شيء ويستمر النظام الأساسي في العمل. وإلغاء أداة الاستيراد يوقف أداة الاستيراد وحدها.

وإذا تعذّر فتح «إدارة الفوترة»، يخبرك النظام بالسبب بدلًا من أن يفشل بلا تفسير. يقول إن إدارة الفوترة غير متاحة مؤقتًا، وإن خطتك وبياناتك لم تتأثر، ويطلب منك التواصل مع الدعم لنجري التغيير نيابة عنك. ومعنى تلك الجملة أن مزوّد الدفع رفض الطلب بسبب طريقة إعداد الحساب، فالضغط على الزر مرة أخرى لن يفيد — ولم يُخصم شيء ولم يُلغَ شيء ولم يتغير شيء في هذه الأثناء.

من مركز المساعدة: **كيف أنتقل إلى خطة أعلى أو أضيف مستخدمين أو أُلغي اشتراكي؟**

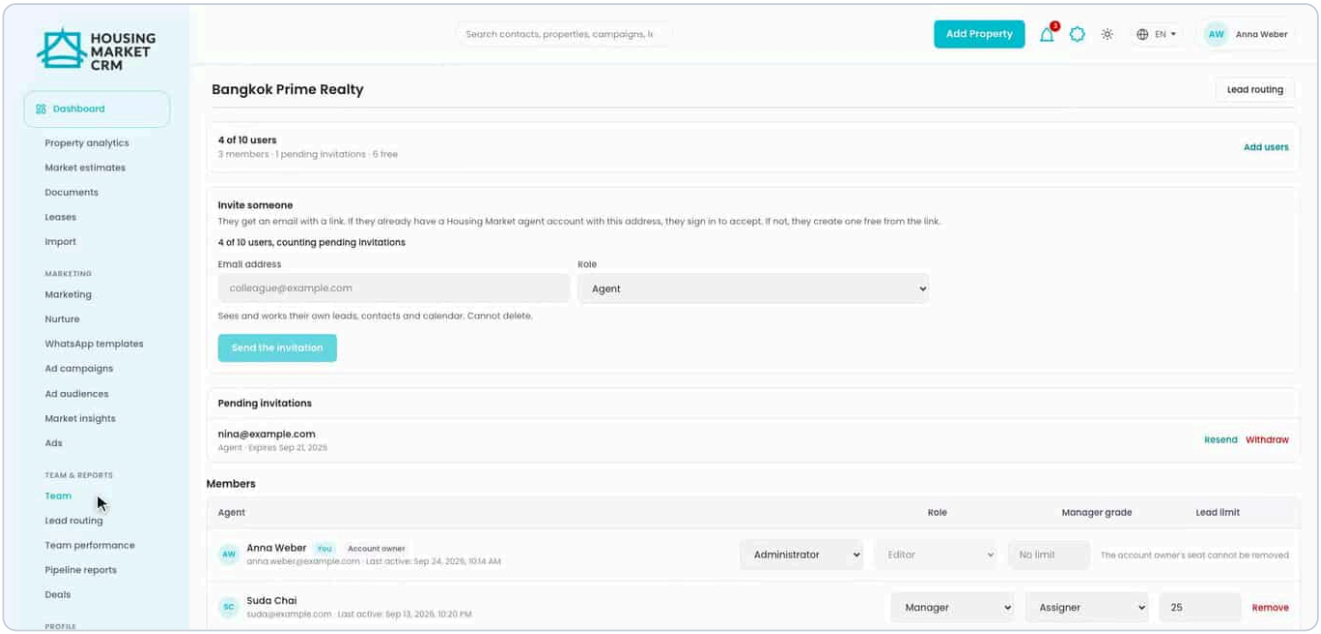
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



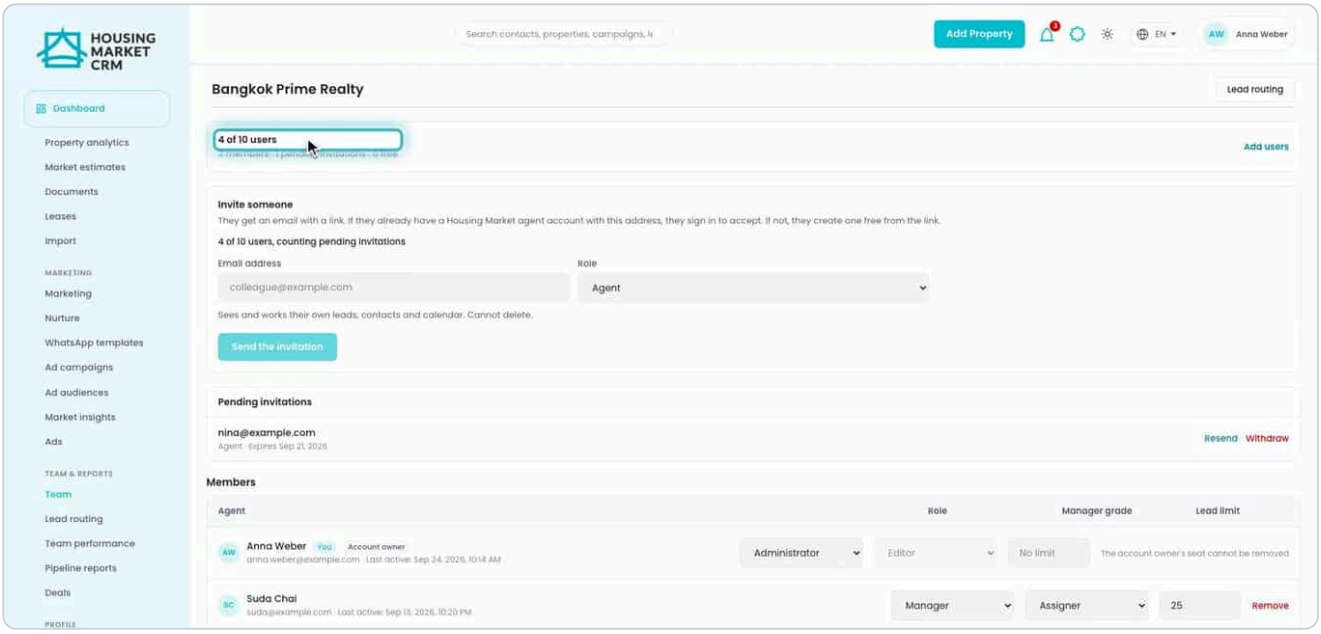
الشكل 75.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 انقر «الفريق» في القائمة اليمنى.



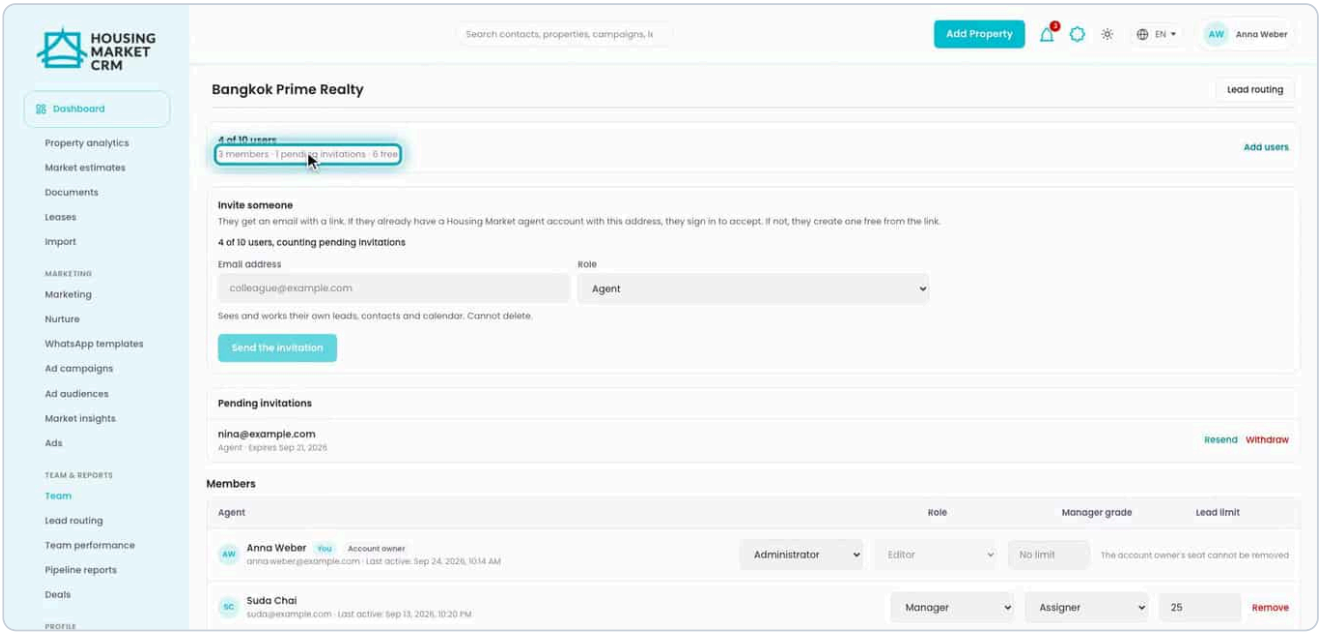
الشكل 75.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 خطة Business تتضمّن 10 مستخدمين.



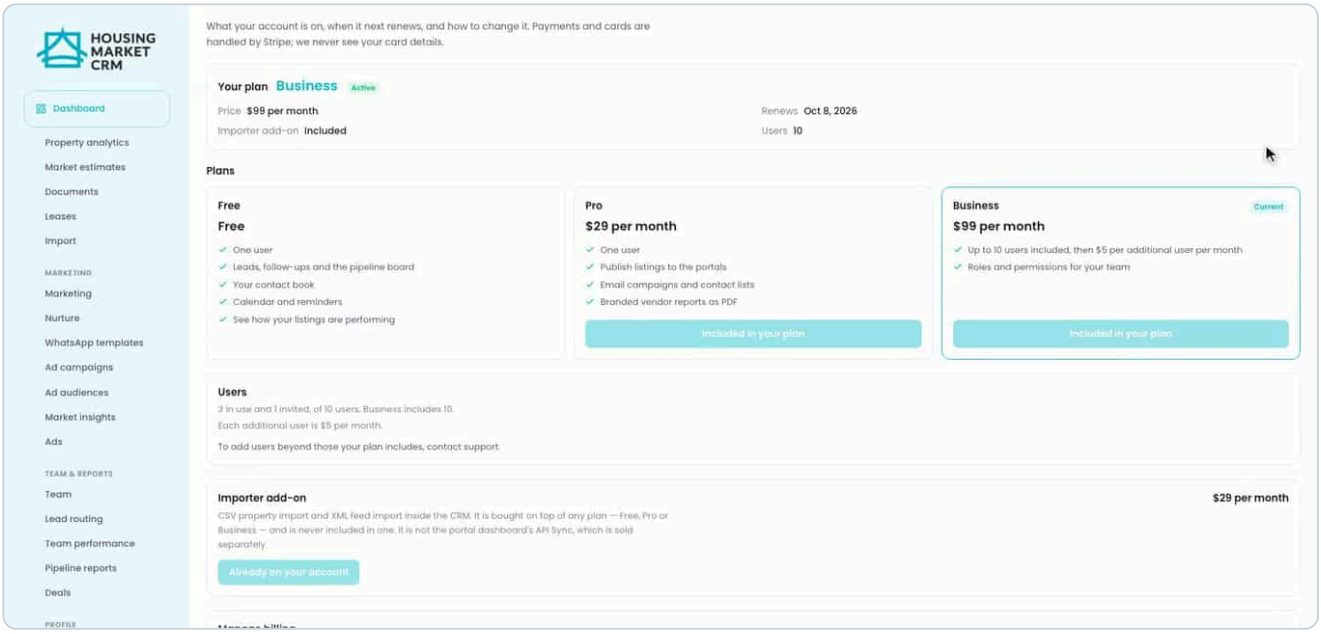
الشكل 75.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 الأعضاء والدعوات المعلّقة يحتفظ كلٌّ منهما بمقعد.



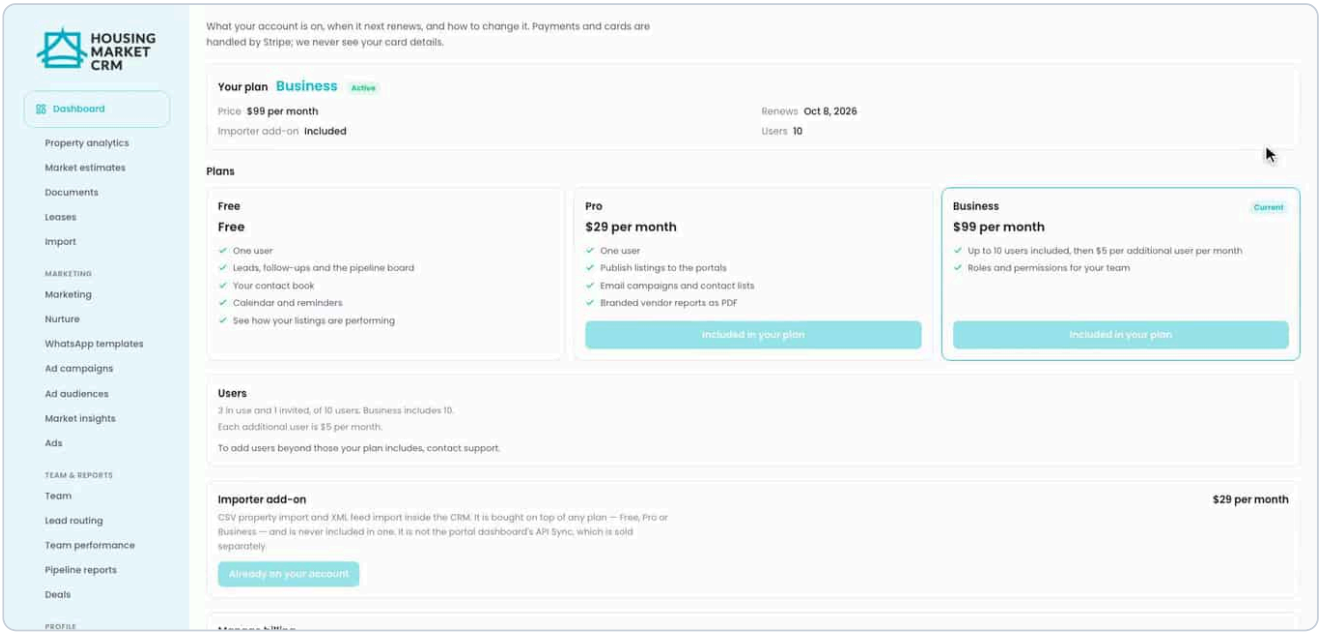
الشكل 75.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 انقر «إضافة مستخدمين».



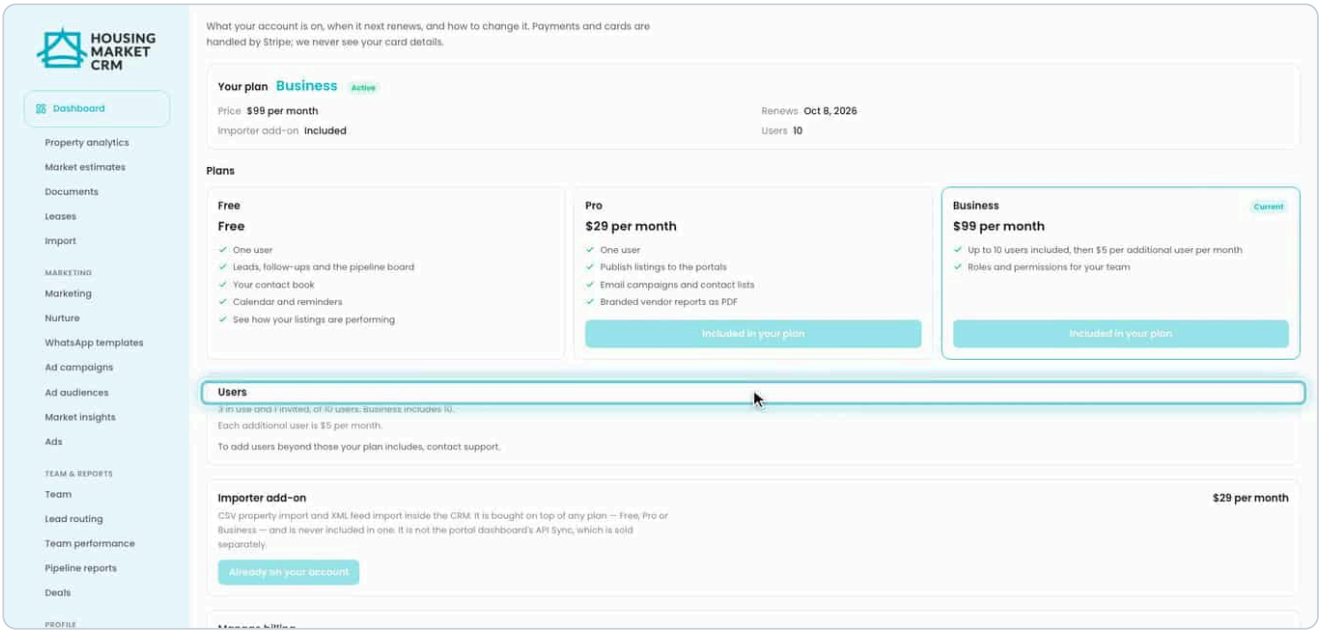
الشكل 75.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 تُفتح بطاقة «المستخدمون» في «الباقة والفوترة».



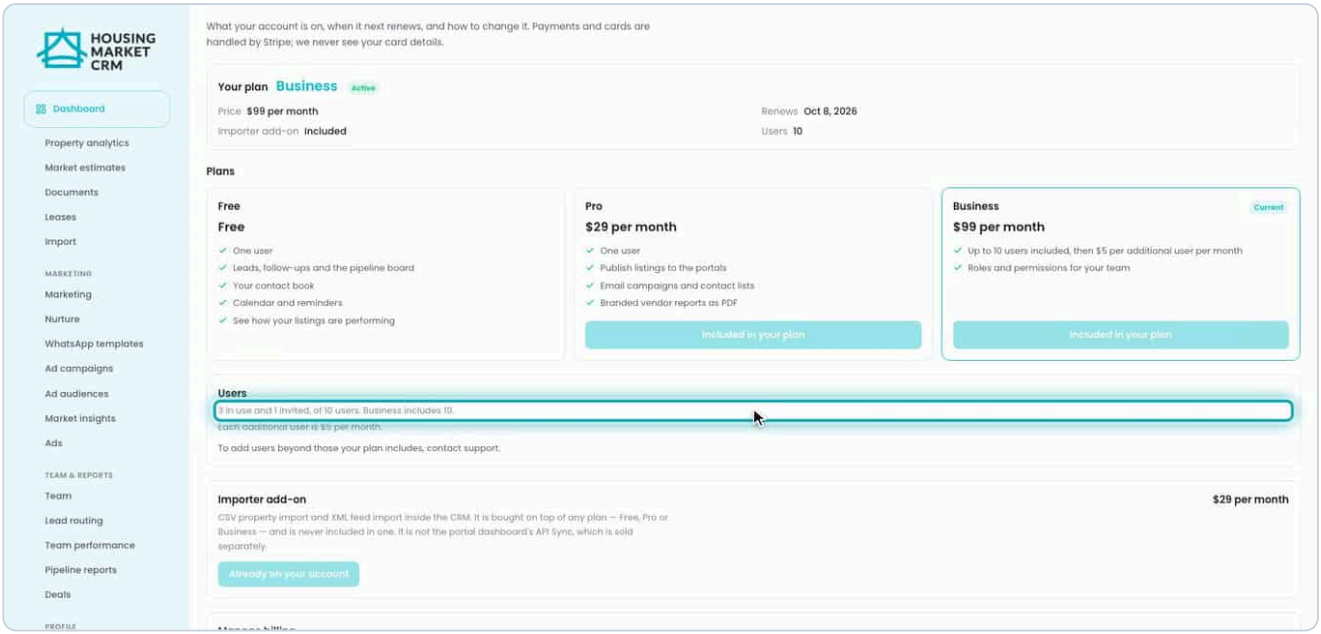
الشكل 75.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 كل ما يتعلّق بحجم فريقك هنا.



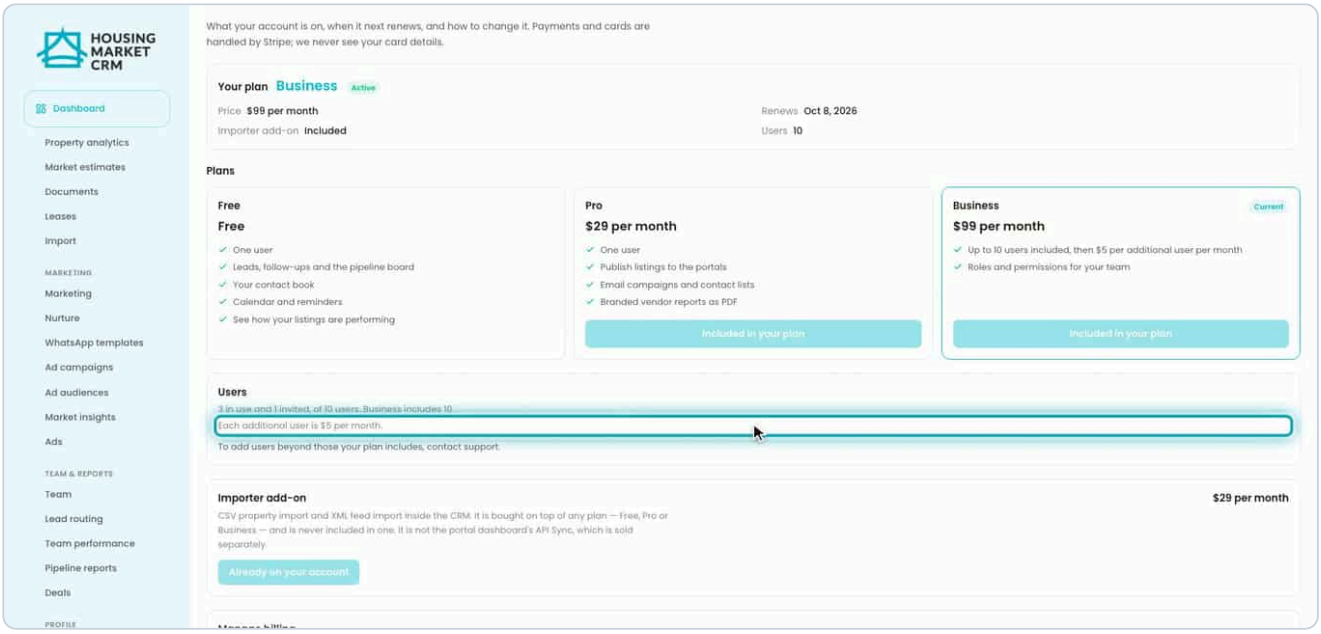
الشكل 75.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 قيد الاستخدام، مدعوّون، ومُشترى — بلمحة واحدة.



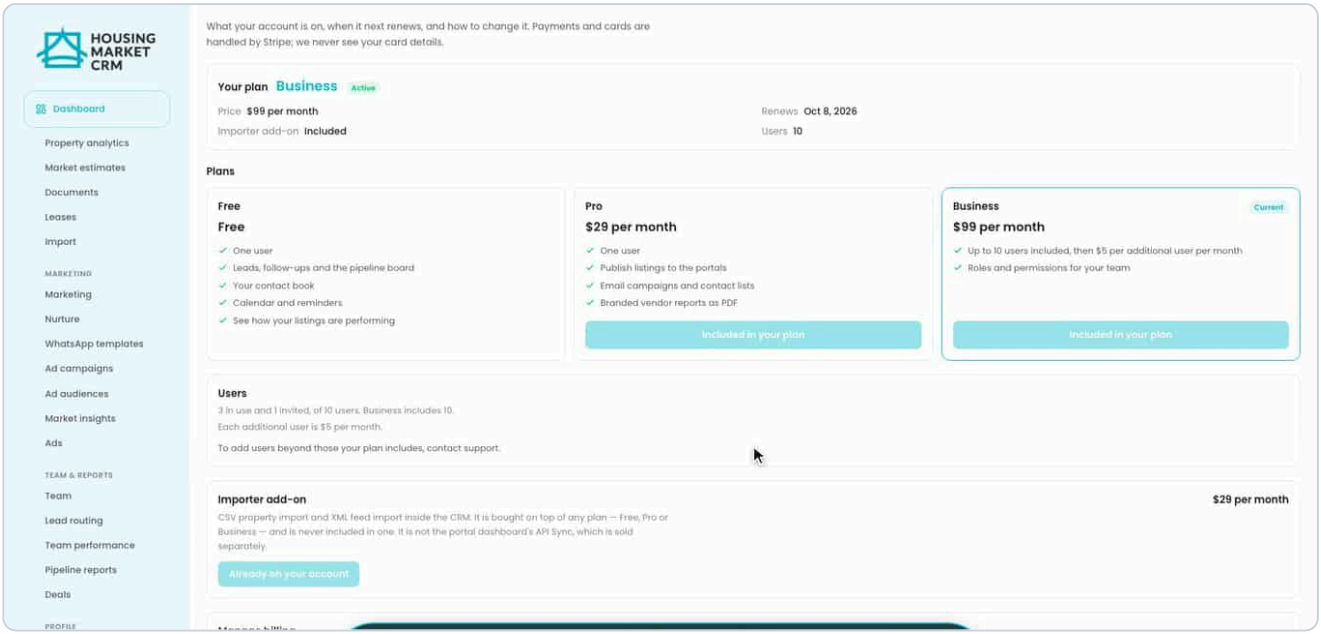
الشكل 75.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

9 كل مستخدم إضافي بسعر $5 شهريًا.



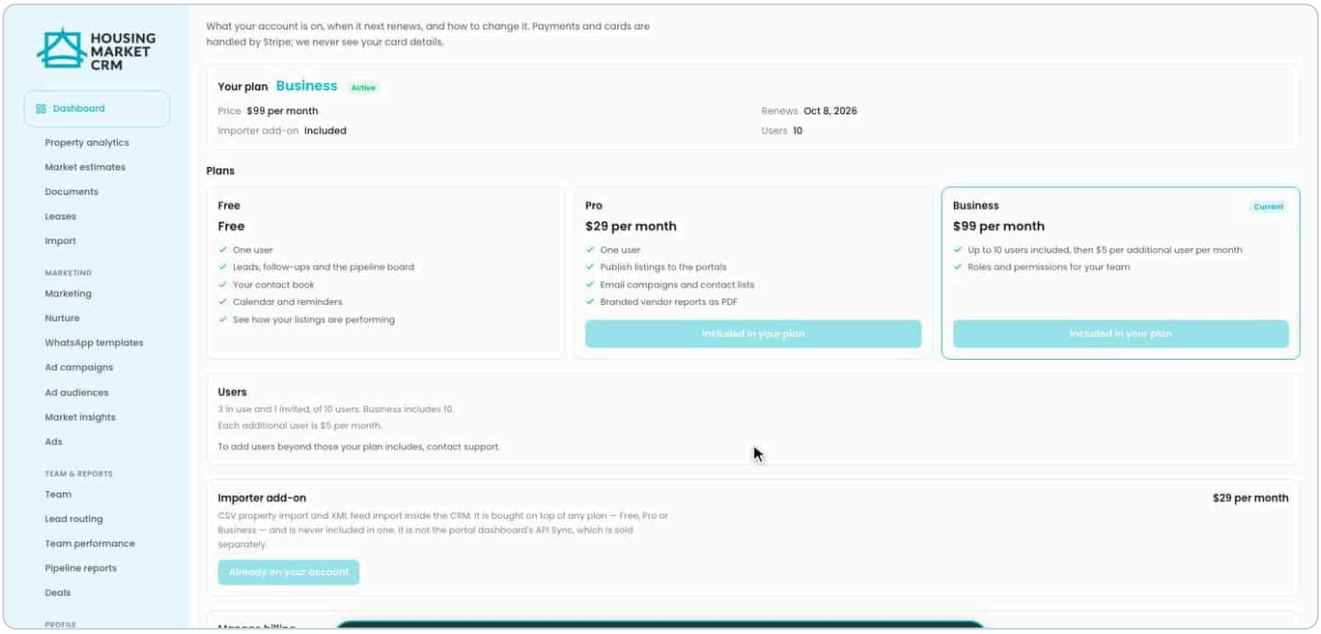
الشكل 75.9 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

10 عدد المستخدمين جزء من اشتراكك لذلك اطلبه من الدعم بدلًا من تغييره هنا.



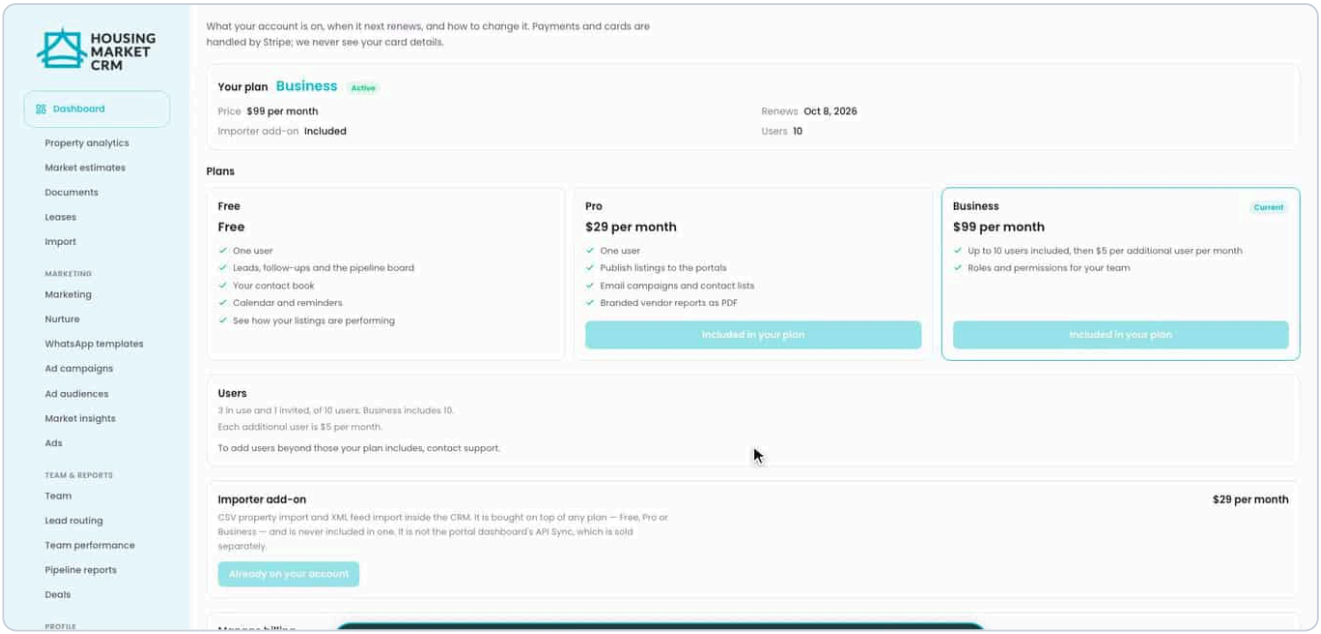
الشكل 75.10 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

11 تقليل المستخدمين يسلك المسار نفسه — ويُقيَّد في فاتورتك التالية.



الشكل 75.11 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

12 في Free وPro تعرض هذه البطاقة «الترقية إلى Business» بدلًا من ذلك.



الشكل 75.12 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

معلومات مفيدة

ملاحظة

نعم، في باقة Business: ما يصل إلى 10 مستخدمين مشمولين، ثم 5 USD شهريًا لكل مستخدم إضافي، مع أدوار المسؤول والمدير والوكيل، وقواعد التوزيع، وعرض واحد للوحة كل وكيل.

مركز المساعدة: هل يمكن لعدة أعضاء في الفريق استخدام النظام؟

الجزء 11

الخطط والفوترة

76 اختيار خطة

77 ترقية خطتك

78 تحديث بيانات الفوترة

79 إحالة وكيل عقاري

76 الفصل 76

اختيار خطة

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين ومديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

النظام الأساسي مجاني وسيبقى مجانيًا. وتضيف خطتان مدفوعتان الأجزاء التي تمتد إلى خارج النظام.

هناك ثلاث خطط. الخطة المجانية هي النظام الأساسي كاملًا، لا تحتاج إلى بطاقة، وليست فترة تجريبية تنتهي. وتشمل صندوق الوارد والسجلات الزمنية لجهات الاتصال، ولوحة العملاء المحتملين، وسجلات جهات الاتصال مع اكتشاف التكرار والدمج، وسجل تصفح العميل المحتمل، والتقويم والمتابعات المؤرخة، ومركز الإشعارات، والعقارات المحفوظة في النظام نفسه، والأرقام اليومية لإعلاناتك ومن أين يأتي مشاهدوها، وتنبيهات Housing Market Insights للإعلانات ضعيفة الأداء، وخزنة المستندات، ومراجعاتك وشارات التوثيق وتحليلات ملفك الشخصي. وهي مخصصة لـ 1 مستخدم، ولا حد فيها لعدد العملاء المحتملين وجهات الاتصال.

تبلغ Pro 29 USD شهريًا لـ 1 مستخدم، وتضيف الأدوات التي تؤدي العمل نيابةً عنك: تقييم العملاء المحتملين، والمطابقة العكسية، وسلاسل المتابعة ورسائل رعاية العملاء، وكاتب أوصاف الإعلانات بالذكاء الاصطناعي، وحجز المعاينات عبر الإنترنت مع دعوات التقويم، ونشر العقار على البوابة، وحملات البريد الإلكتروني مع أرقام كل حملة، وقوائم جهات الاتصال المرفوعة مع تسجيل الموافقة، وتقرير المالك الذي يحمل علامتك، وتقارير مسار المبيعات، وحملات Housing Market Ads وجماهيرها، وقوالب WhatsApp، ومسح بطاقات العمل، والعقود الموقّعة على الشاشة، وسجلات الإيجار.

تبلغ Business 99 USD شهريًا، وتحوّل النظام إلى نظام للفريق: ما يصل إلى 10 مستخدمين مشمولين، ثم 5 USD شهريًا لكل مستخدم إضافي، وأدوار المسؤول والمدير والوكيل مع درجات داخل دور المدير، وقواعد توزيع العملاء المحتملين، ولوحات ترتيب الفريق وتقارير الأداء، وسجل تدقيق، وتتبع العمولات والصفقات مع توقعات مسار المبيعات، وتقارير تقدير السوق بصيغة PDF تحمل علامتك، وبوابة عملاء مع رسالة أسبوعية لكل بائع، وواجهة API المفتوحة وخطافات الويب، ورسالة أسبوعية إلى المالك.

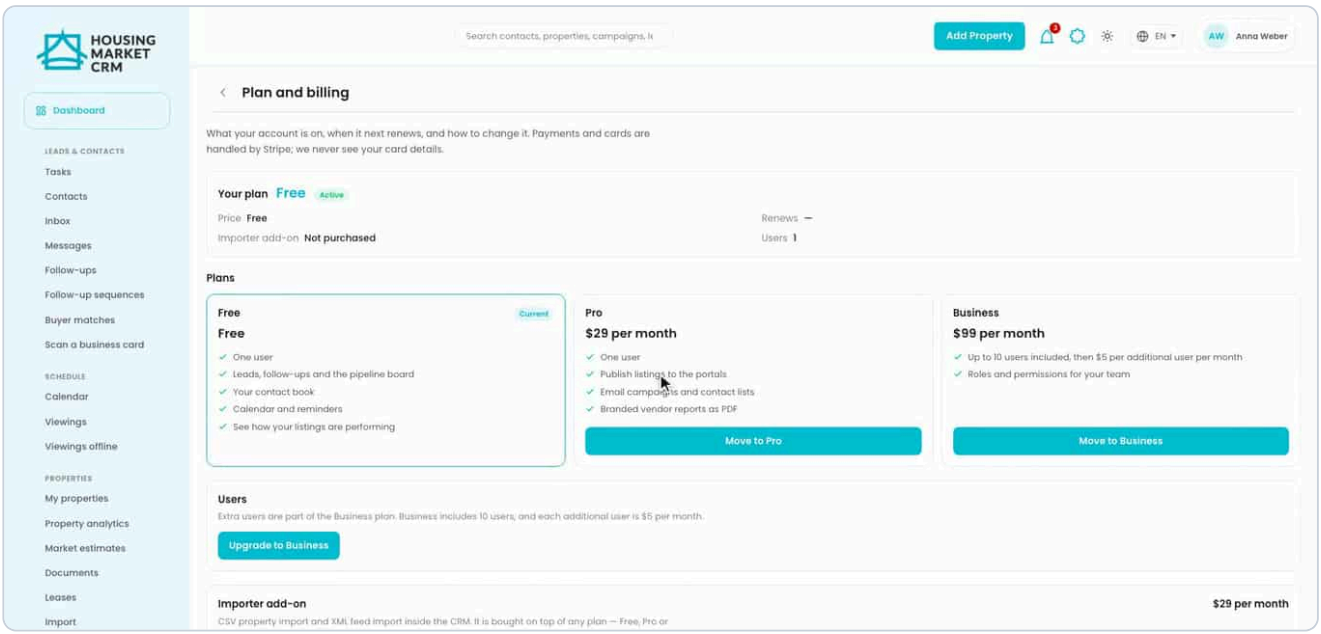
تُحتسب كل خطة شهريًا دون أي التزام سنوي. والاستيراد من ملف مجاني في كل خطة، بما فيها الخطة المجانية: العقارات وجهات الاتصال والعملاء المحتملون والصفقات، حتى 5,000 صف لكل ملف. أما مزامنة إعلاناتك تلقائيًا كل يوم مع موجز XML API Sync، فهي اشتراك مدفوع منفصل.

تغيّر خطتك بنفسك: سجّل الدخول، وافتح «الباقة والفوترة»، واختر «الانتقال إلى Pro» أو «الانتقال إلى Business». راجع «كيف أنتقل إلى خطة أعلى أو أضيف مستخدمين أو أُلغي اشتراكي؟».

من مركز المساعدة: **هل Housing Market CRM مجاني؟**

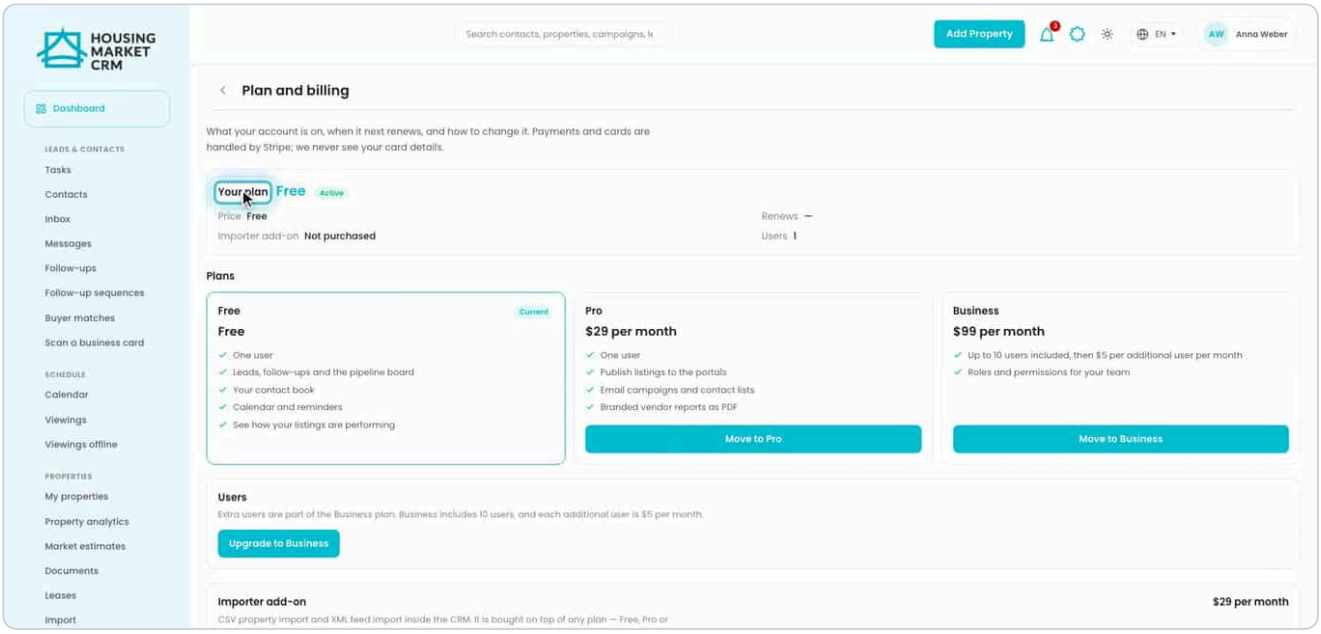
خطوة بخطوة

1 افتح Plan and billing من Settings.



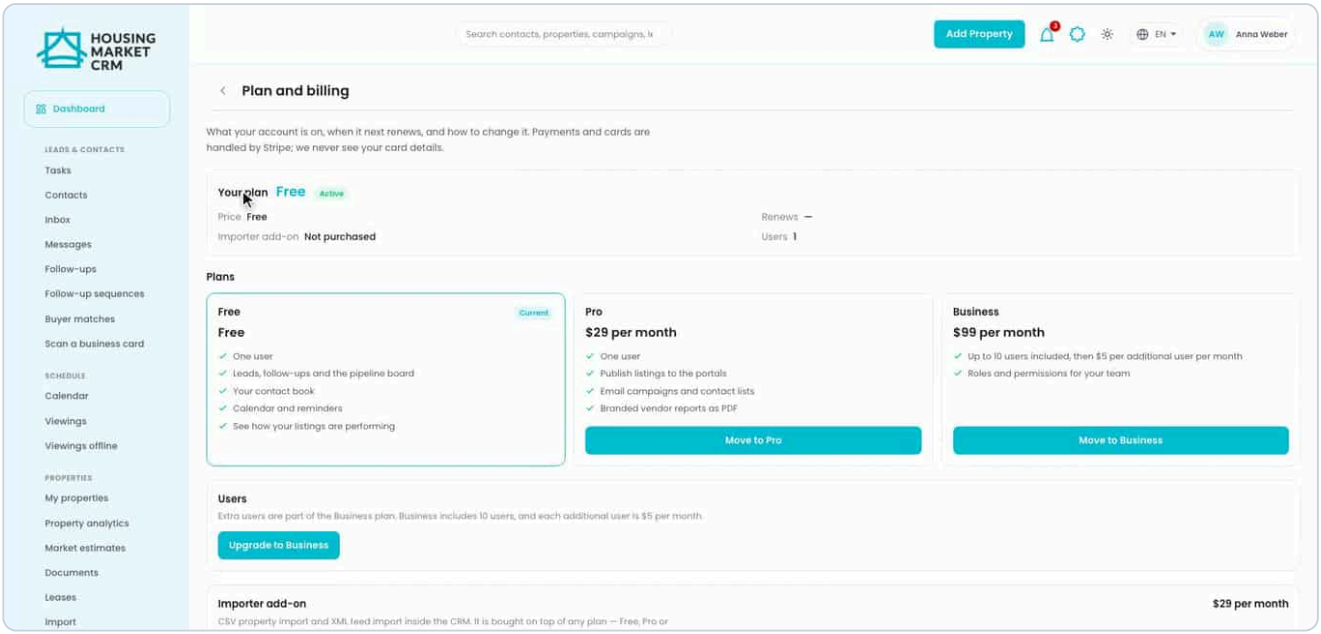
الشكل 76.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 يعرض Your plan خطتك الحالية اليوم.



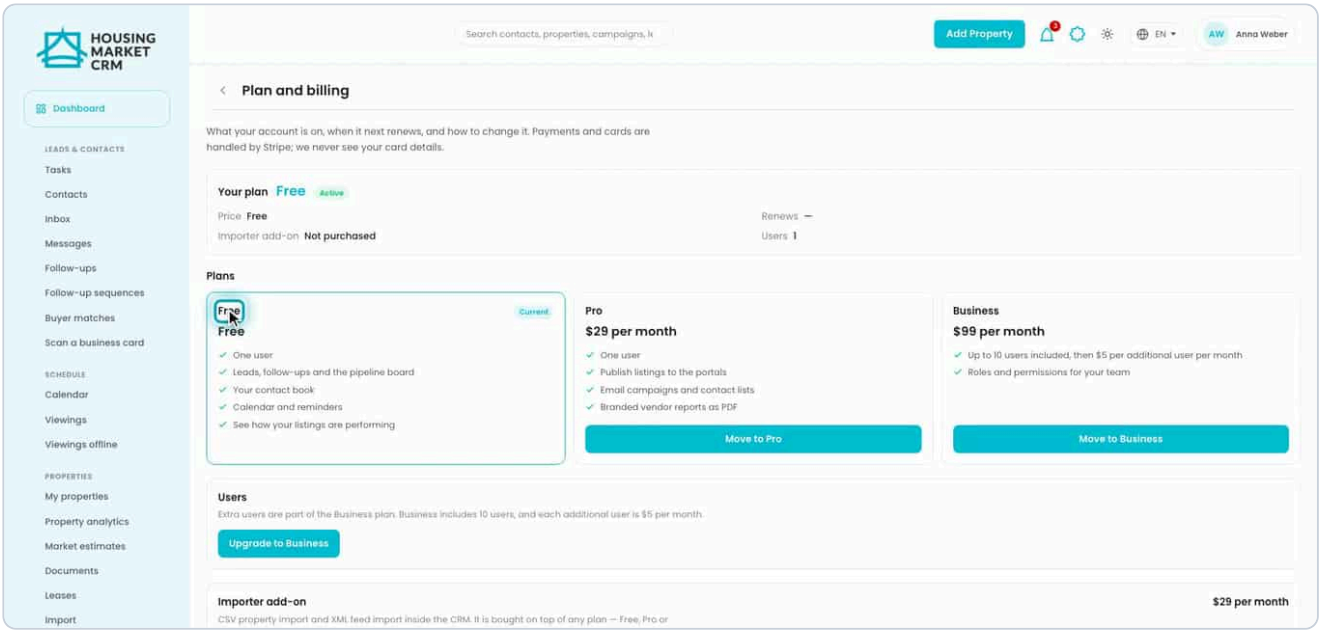
الشكل 76.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 قارن الخطط الثلاث جنباً إلى جنب.



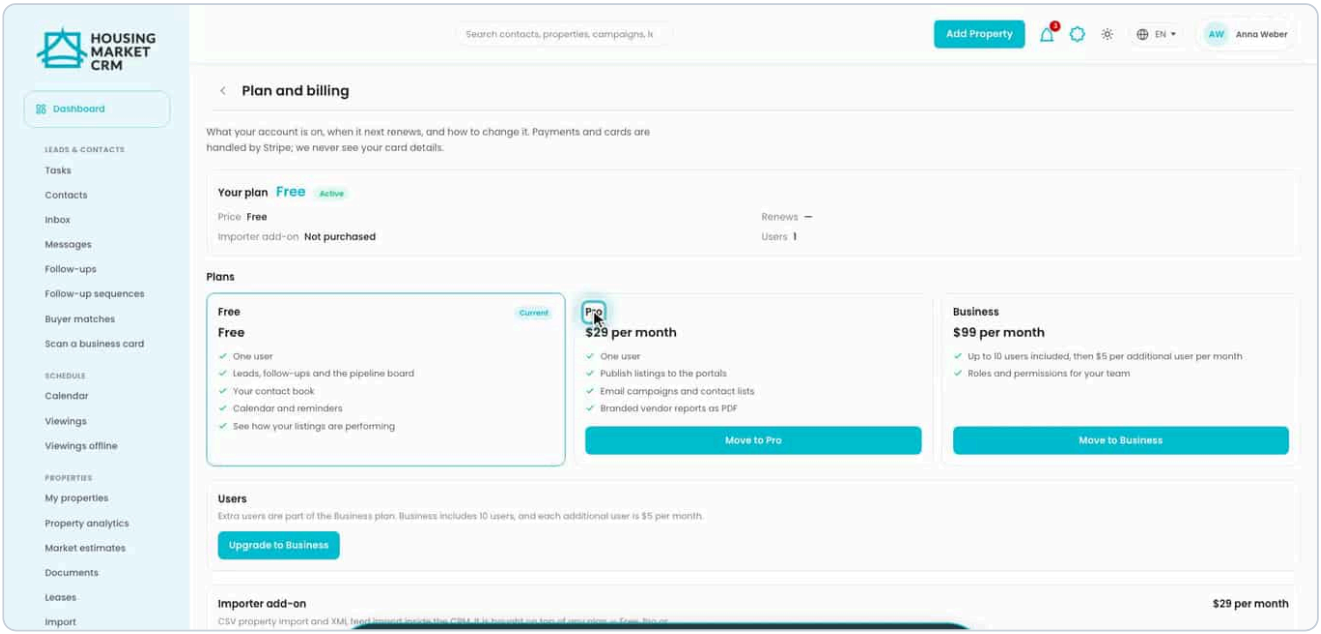
الشكل 76.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 Free: مستخدم واحد، عملاء محتملون، مسار صفقات، جهات اتصال وتقويم.



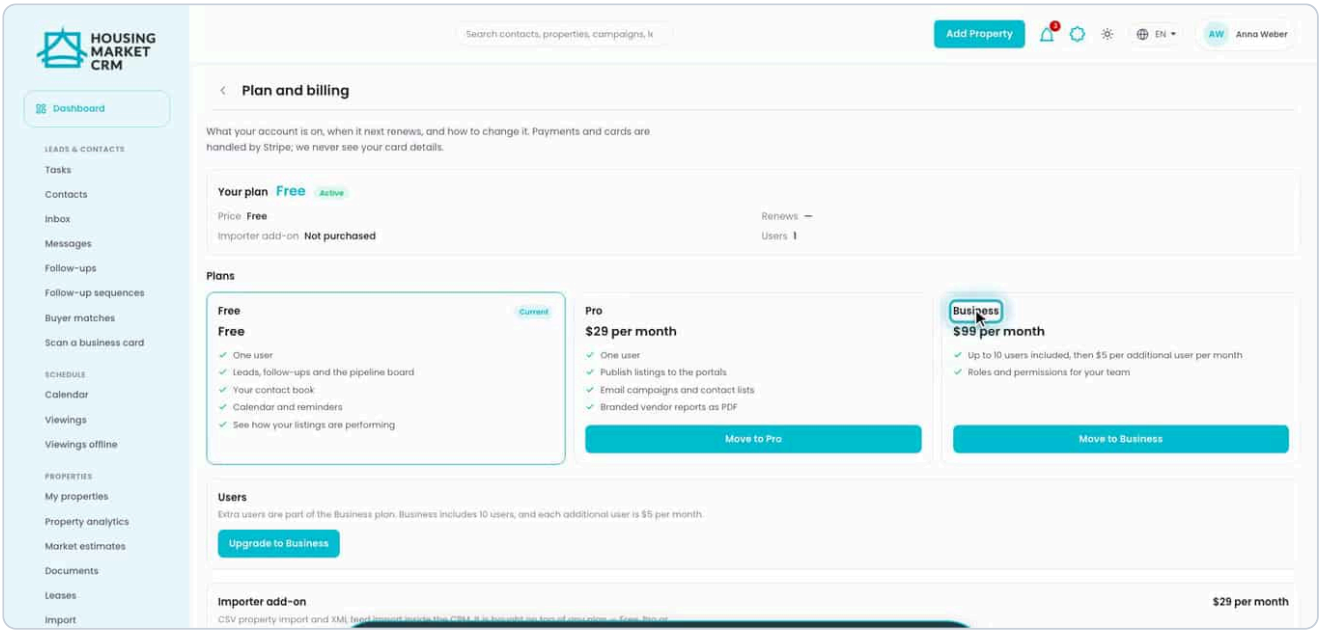
الشكل 76.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 Pro بـ $29 شهرياً: نشر على البوابات، حملات، تقييم العملاء المحتملين.



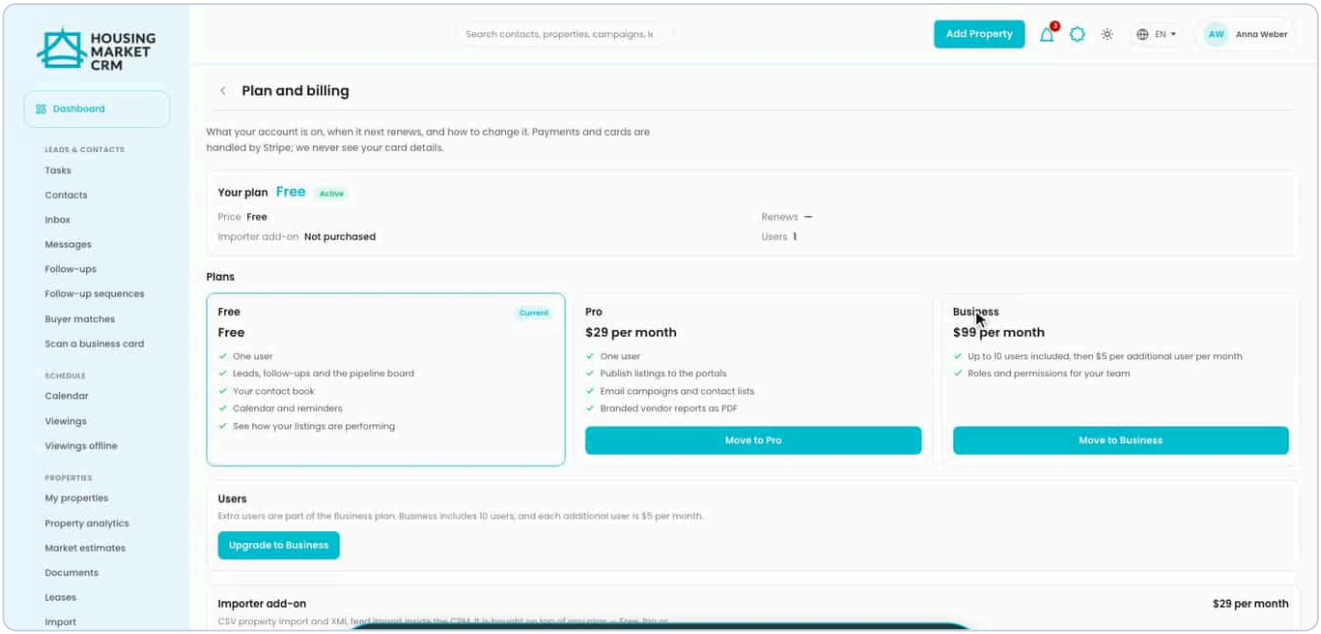
الشكل 76.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 Business بـ $99 شهرياً: 10 مستخدمين، أدوار، توجيه، تقارير فريق.



الشكل 76.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 إضافة Importer ($29/شهرياً) تستورد العقارات بالجملة.



الشكل 76.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

كيف أنتقل إلى خطة أعلى أو أضيف مستخدمين أو أُلغي اشتراكي؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

77 الفصل 77

ترقية خطتك

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين ومديري المكاتب | شاهد الفيديو

نظرة عامة

من «الباقة والفوترة»: اختر «الانتقال إلى Pro» أو «الانتقال إلى Business»، و«تغيير عدد المستخدمين» في Business، و«إدارة الفوترة» لتغيير بطاقتك أو الإلغاء.

على الكمبيوتر، اختر «الإعدادات» (رمز الترس) أعلى الشاشة ثم «الباقة والفوترة». لا يستطيع شراء أي شيء أو تغييره إلا مالك الحساب؛ ويرى الزملاء في حساب Business أن فوترة الحساب تتم عبر المالك.

الانتقال إلى Pro أو Business

تحت «الباقات»، اختر «الانتقال إلى Pro» (29 USD شهريًا) أو «الانتقال إلى Business» (99 USD شهريًا) وادفع في صفحة الدفع الآمنة. ثم تعود إلى «الباقة والفوترة»، التي تعرض خطتك الجديدة. والأسعار بالدولار الأمريكي في كل مكان.

المستخدمون في Business

تشمل Business ما يصل إلى 10 مستخدمين. ولإضافة المزيد، اختر «تغيير عدد المستخدمين» وحدد العدد الإجمالي؛ وكل مستخدم إضافي بسعر 5 USD شهريًا، يُحتسب أو يُرد بالتناسب في الفاتورة التالية. ولا يمكنك النزول إلى ما دون عدد المستخدمين الحاليين مضافًا إليهم من دعوتهم. والبطاقة موجودة في كل خطة لا في Business وحدها: ففي الخطة المجانية وفي Pro تشرح أن المستخدمين الإضافيين يأتون مع Business وتعرض تلك الترقية بدلًا من عنصر تحكم لا يمكن أن يعمل.

وحيث لا يستطيع حسابك أنت إتمام التغيير عبر الإنترنت، تقول البطاقة ذلك وتطلب منك التواصل مع الدعم بدلًا من رسم زر سيفشل. وضبط هذا العدد يتعلق فقط بعدد المستخدمين الذين تدفع مقابلهم — أما الأشخاص أنفسهم فينضمون بدعوة عبر البريد الإلكتروني من صفحة «الفريق»، لا بكتابة أسمائهم هنا.

الاستيراد من ملف

الاستيراد من ملف مجاني في كل خطة، فلا شيء تشتريه له هنا. والحساب الذي لديه إضافة أداة الاستيراد بالفعل يحتفظ بها كما كانت.

تغيير بطاقتك، والفواتير، والإلغاء

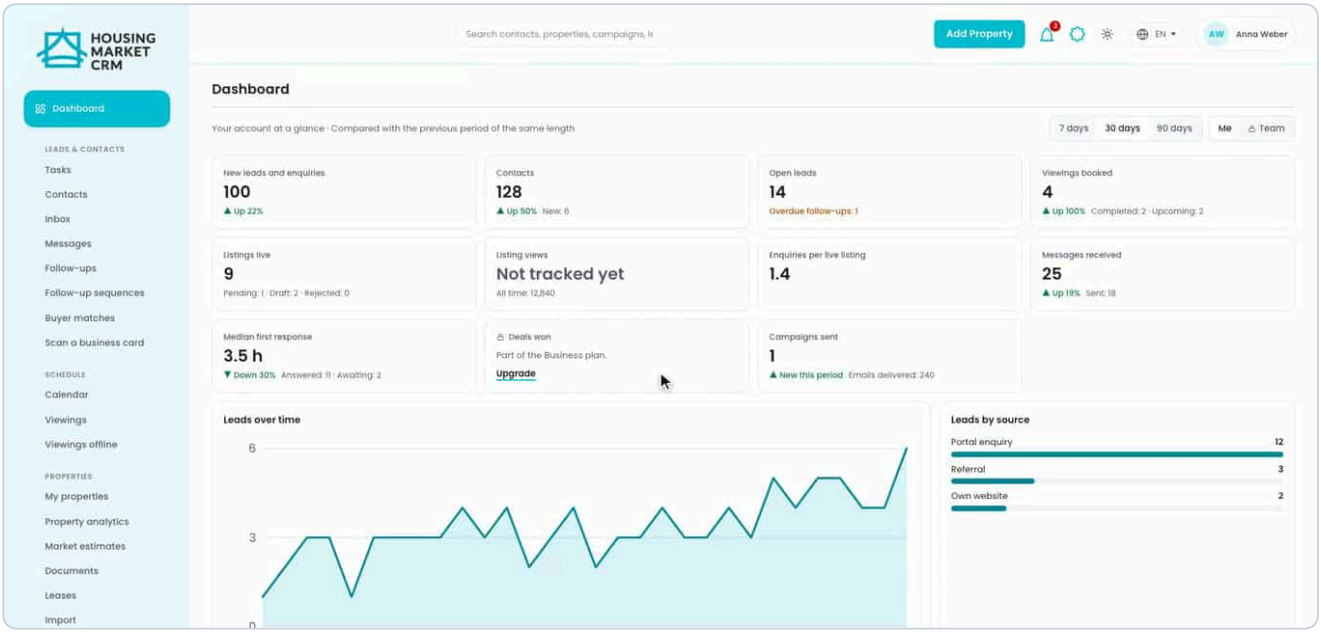
اختر «إدارة الفوترة». تُفتح صفحة فوترة آمنة، حيث يمكنك تغيير الخطة، أو تحديث بطاقتك، أو تنزيل الفواتير، أو الإلغاء، ثم تعيدك إلى النظام. وعندما تنتهي خطة مدفوعة، يعود الحساب إلى الخطة المجانية: لا يُحذف شيء ويستمر النظام الأساسي في العمل. وإلغاء أداة الاستيراد يوقف أداة الاستيراد وحدها.

وإذا تعذّر فتح «إدارة الفوترة»، يخبرك النظام بالسبب بدلًا من أن يفشل بلا تفسير. يقول إن إدارة الفوترة غير متاحة مؤقتًا، وإن خطتك وبياناتك لم تتأثر، ويطلب منك التواصل مع الدعم لنجري التغيير نيابة عنك. ومعنى تلك الجملة أن مزوّد الدفع رفض الطلب بسبب طريقة إعداد الحساب، فالضغط على الزر مرة أخرى لن يفيد — ولم يُخصم شيء ولم يُلغَ شيء ولم يتغير شيء في هذه الأثناء.

من مركز المساعدة: **كيف أنتقل إلى خطة أعلى أو أضيف مستخدمين أو أُلغي اشتراكي؟**

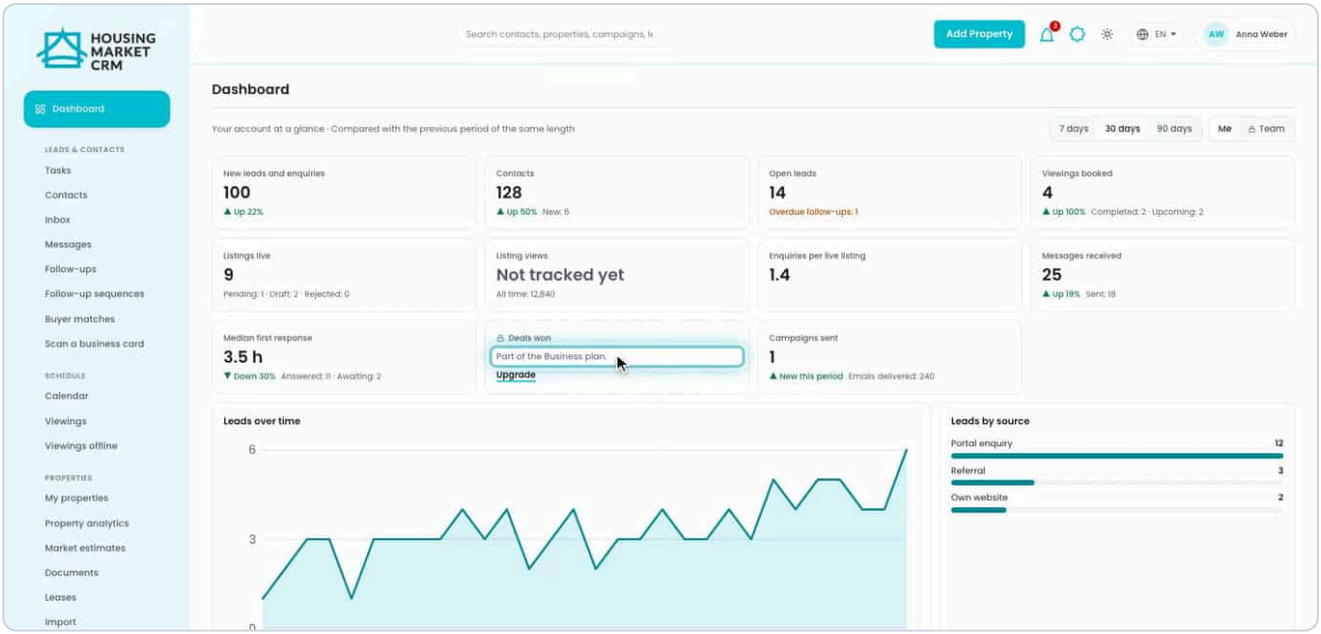
خطوة بخطوة

1. الميزات المقفلة تُظهر الخطة التي تنتمي إليها.



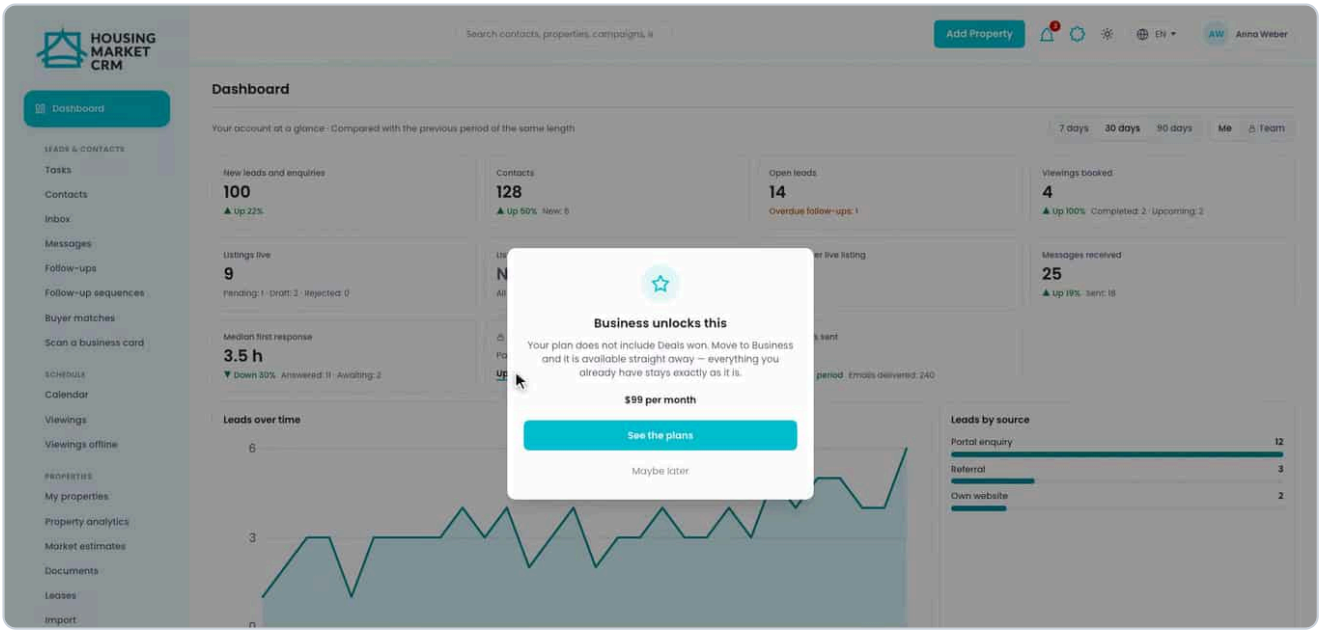
الشكل 77.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 هنا، Deals won جزء من خطة Business.



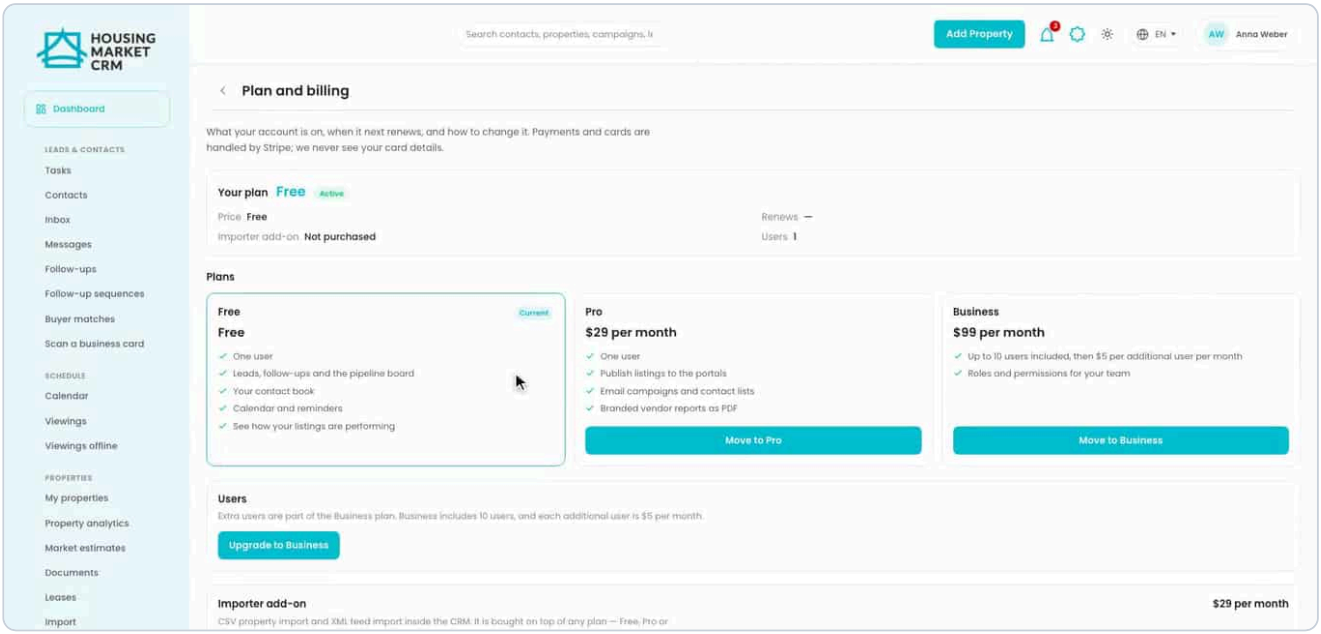
الشكل 77.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 انقر على Upgrade (ترقية).



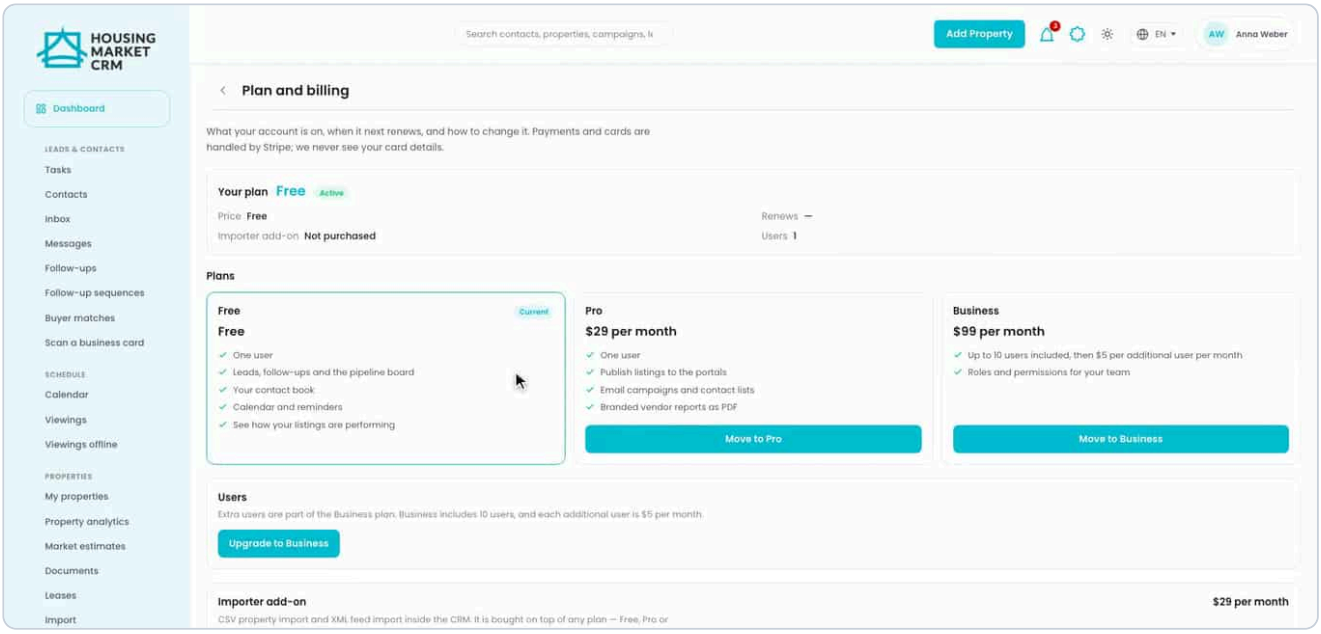
الشكل 77.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 توضّح الرسالة ما تتضمّنه الخطة.



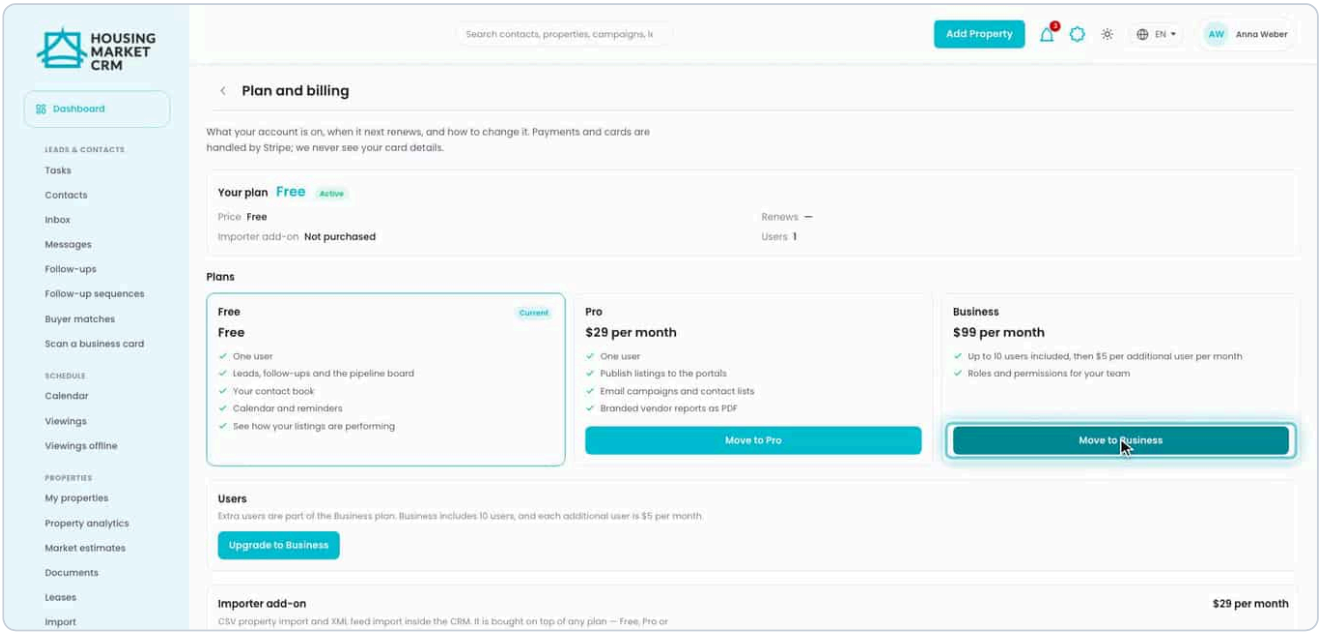
الشكل 77.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 افتح Plan and billing (الخطة والفواتير).



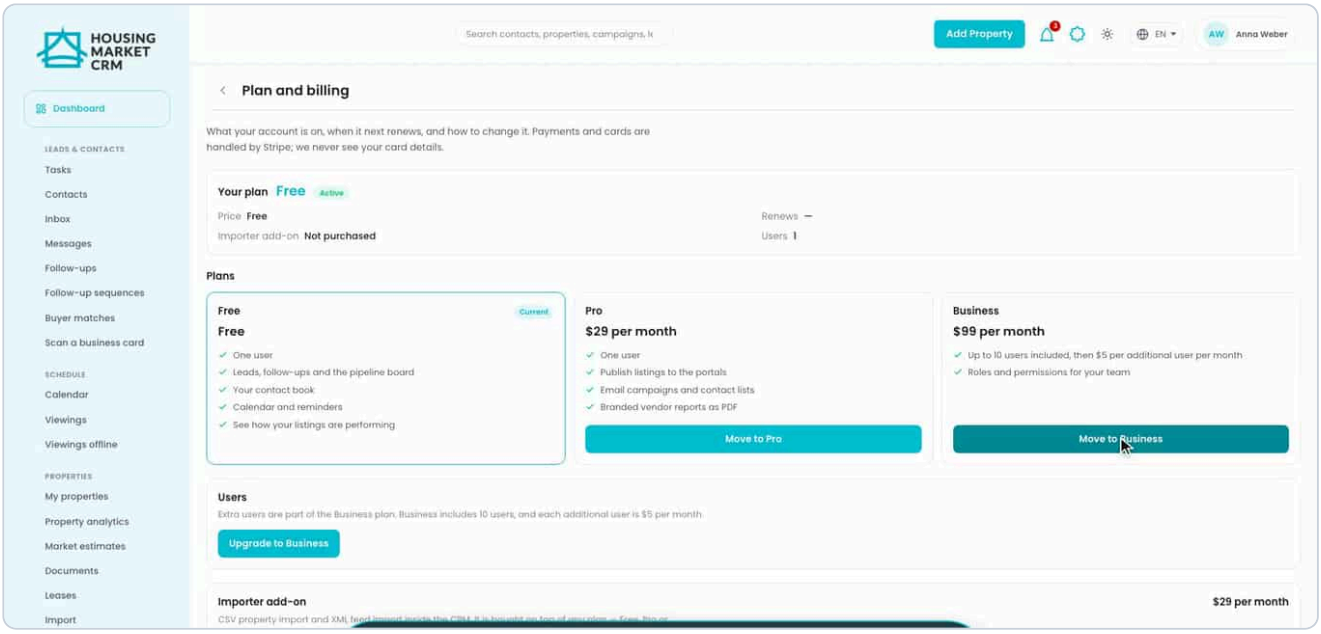
الشكل 77.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 انقر على Move to Pro ($29/شهريًا) أو Move to Business ($99/شهريًا، 10 مستخدمين).



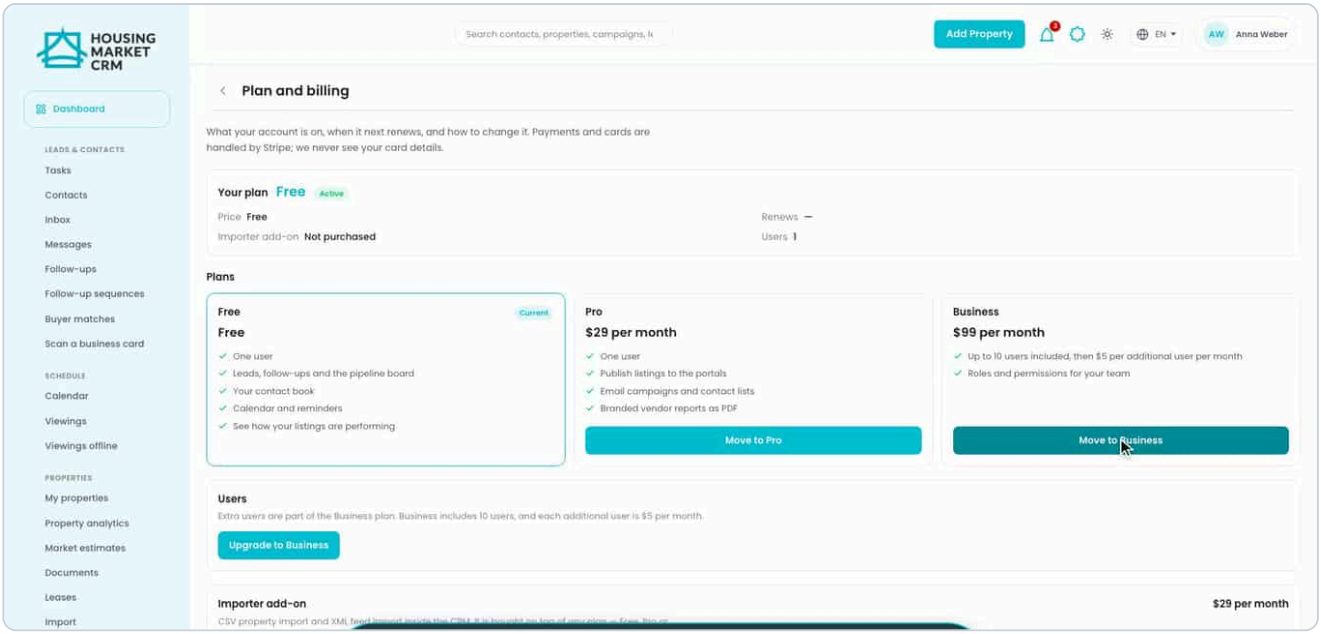
الشكل 77.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 تُفتح صفحة الدفع الآمنة من Stripe — أدخل بيانات بطاقتك هناك.



الشكل 77.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 بالعودة إلى CRM، تُفتح الميزات الجديدة فورًا.



الشكل 77.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل Housing Market CRM مجاني؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/is-housing-market-crm-free

78 الفصل 78

تحديث بيانات الفوترة

جميع الخطط | موجه إلى مسؤولي النظام | شاهد الفيديو

نظرة عامة

من «الباقة والفوترة»: اختر «الانتقال إلى Pro» أو «الانتقال إلى Business»، و«تغيير عدد المستخدمين» في Business، و«إدارة الفوترة» لتغيير بطاقتك أو الإلغاء.

على الكمبيوتر، اختر «الإعدادات» (رمز الترس) أعلى الشاشة ثم «الباقة والفوترة». لا يستطيع شراء أي شيء أو تغييره إلا مالك الحساب؛ ويرى الزملاء في حساب Business أن فوترة الحساب تتم عبر المالك.

الانتقال إلى Pro أو Business

تحت «الباقات»، اختر «الانتقال إلى Pro» (29 USD شهريًا) أو «الانتقال إلى Business» (99 USD شهريًا) وادفع في صفحة الدفع الآمنة. ثم تعود إلى «الباقة والفوترة»، التي تعرض خطتك الجديدة. والأسعار بالدولار الأمريكي في كل مكان.

المستخدمون في Business

تشمل Business ما يصل إلى 10 مستخدمين. ولإضافة المزيد، اختر «تغيير عدد المستخدمين» وحدد العدد الإجمالي؛ وكل مستخدم إضافي بسعر 5 USD شهريًا، يُحتسب أو يُرد بالتناسب في الفاتورة التالية. ولا يمكنك النزول إلى ما دون عدد المستخدمين الحاليين مضافًا إليهم من دعوتهم. والبطاقة موجودة في كل خطة لا في Business وحدها: ففي الخطة المجانية وفي Pro تشرح أن المستخدمين الإضافيين يأتون مع Business وتعرض تلك الترقية بدلًا من عنصر تحكم لا يمكن أن يعمل.

وحيث لا يستطيع حسابك أنت إتمام التغيير عبر الإنترنت، تقول البطاقة ذلك وتطلب منك التواصل مع الدعم بدلًا من رسم زر سيفشل. وضبط هذا العدد يتعلق فقط بعدد المستخدمين الذين تدفع مقابلهم — أما الأشخاص أنفسهم فينضمون بدعوة عبر البريد الإلكتروني من صفحة «الفريق»، لا بكتابة أسمائهم هنا.

الاستيراد من ملف

الاستيراد من ملف مجاني في كل خطة، فلا شيء تشتريه له هنا. والحساب الذي لديه إضافة أداة الاستيراد بالفعل يحتفظ بها كما كانت.

تغيير بطاقتك، والفواتير، والإلغاء

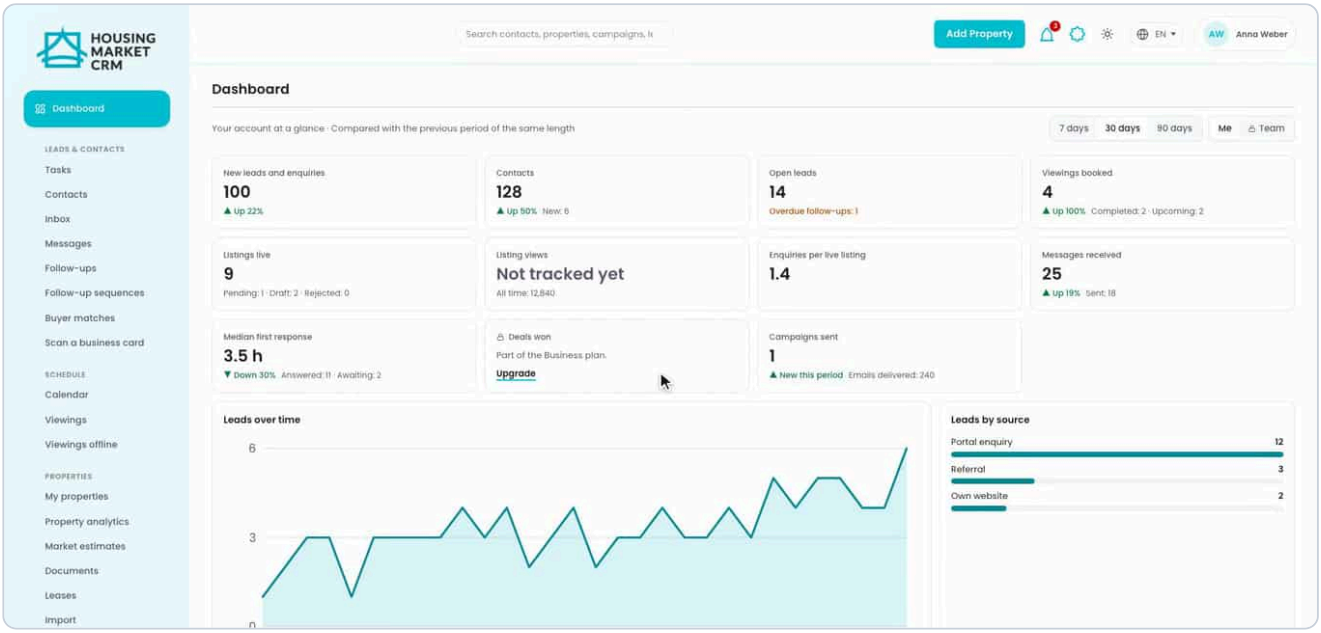
اختر «إدارة الفوترة». تُفتح صفحة فوترة آمنة، حيث يمكنك تغيير الخطة، أو تحديث بطاقتك، أو تنزيل الفواتير، أو الإلغاء، ثم تعيدك إلى النظام. وعندما تنتهي خطة مدفوعة، يعود الحساب إلى الخطة المجانية: لا يُحذف شيء ويستمر النظام الأساسي في العمل. وإلغاء أداة الاستيراد يوقف أداة الاستيراد وحدها.

وإذا تعذّر فتح «إدارة الفوترة»، يخبرك النظام بالسبب بدلًا من أن يفشل بلا تفسير. يقول إن إدارة الفوترة غير متاحة مؤقتًا، وإن خطتك وبياناتك لم تتأثر، ويطلب منك التواصل مع الدعم لنجري التغيير نيابة عنك. ومعنى تلك الجملة أن مزوّد الدفع رفض الطلب بسبب طريقة إعداد الحساب، فالضغط على الزر مرة أخرى لن يفيد — ولم يُخصم شيء ولم يُلغَ شيء ولم يتغير شيء في هذه الأثناء.

من مركز المساعدة: **كيف أنتقل إلى خطة أعلى أو أضيف مستخدمين أو أُلغي اشتراكي؟**

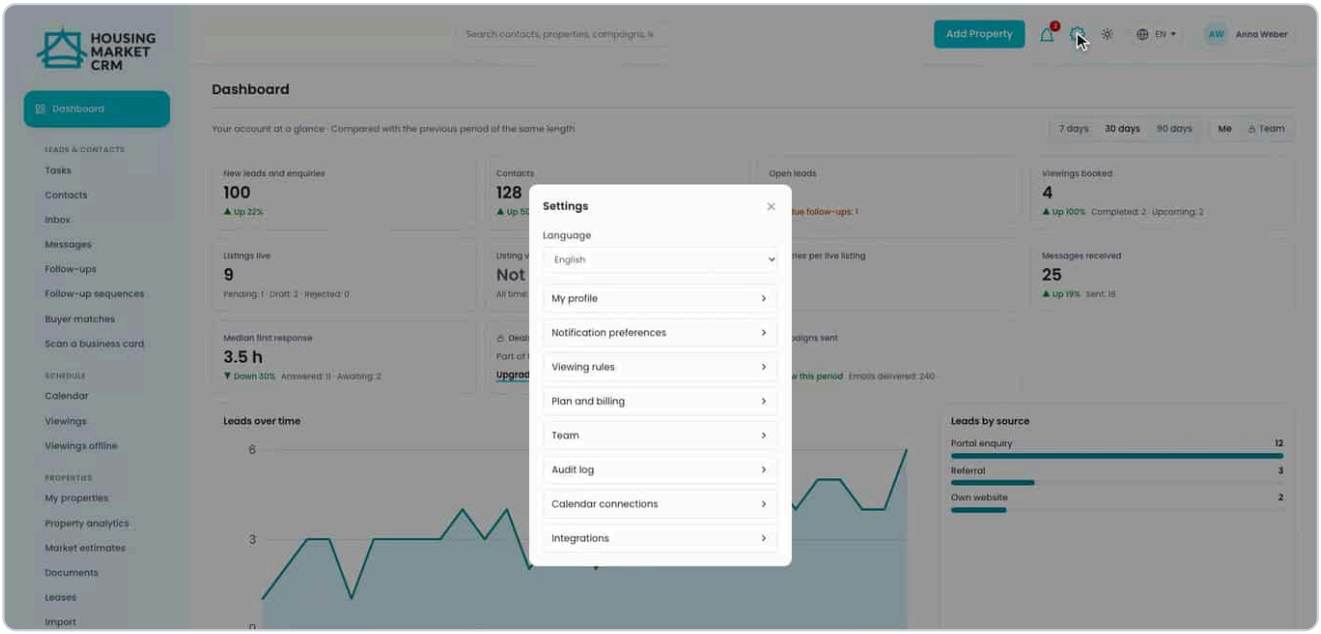
خطوة بخطوة

1. افتح حسابك في Housing Market CRM.



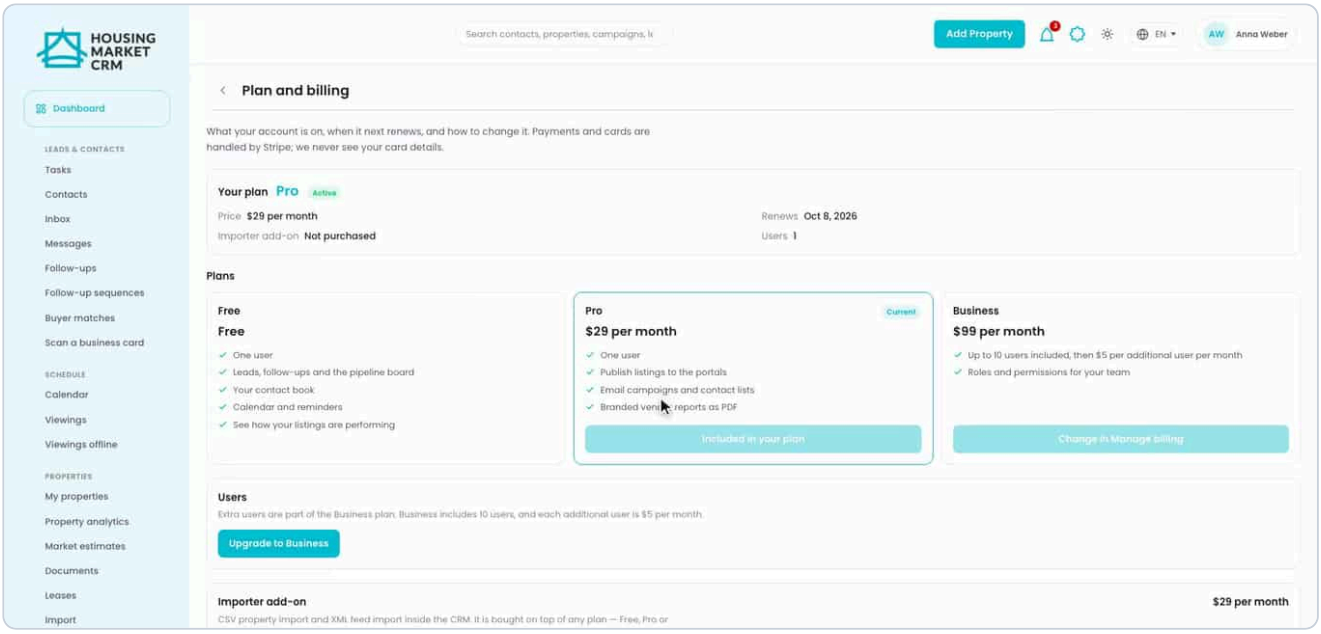
الشكل 78.1 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

2 انقر على أيقونة Settings (الإعدادات) في الأعلى.



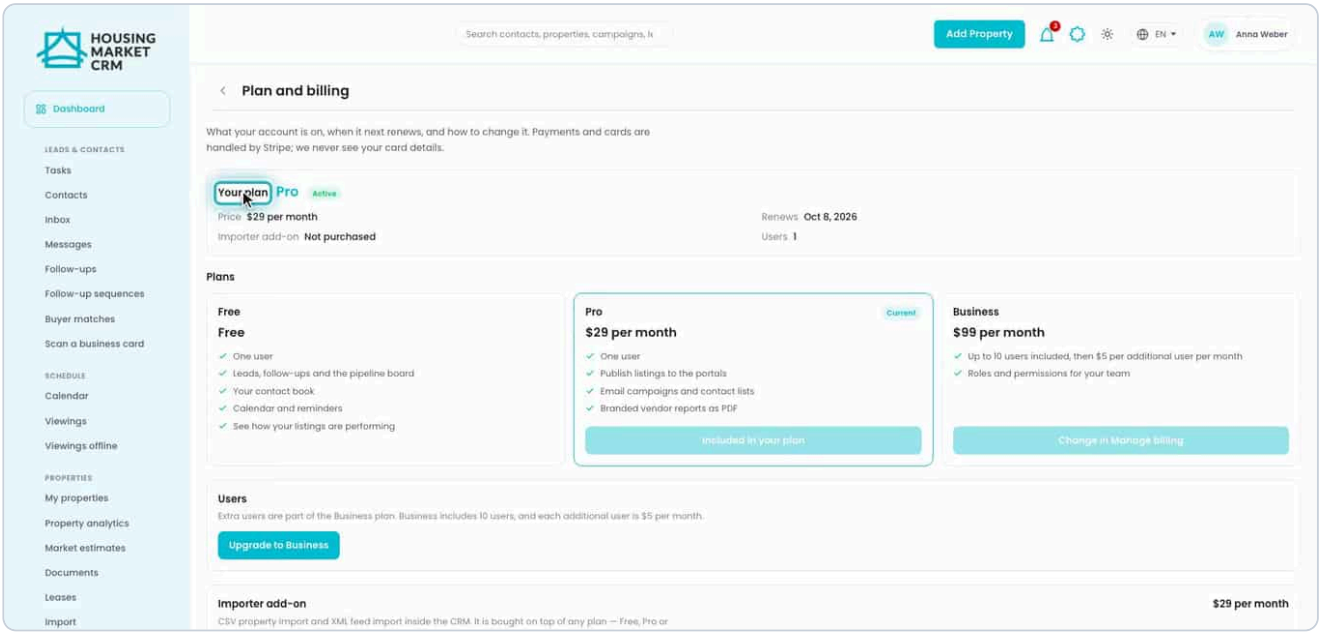
الشكل 78.2 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

3 اختر Plan and billing (الخطة والفوترة).



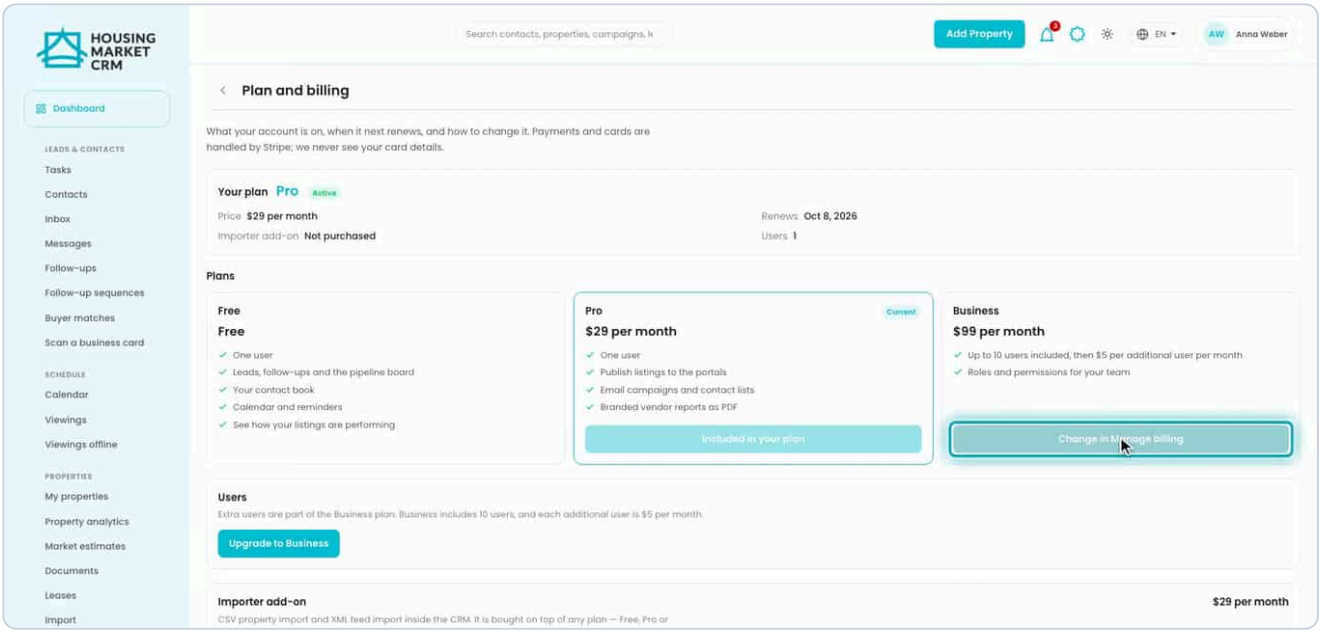
الشكل 78.3 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

4 يعرض Your plan الخطة وتاريخ التجديد والإضافات.



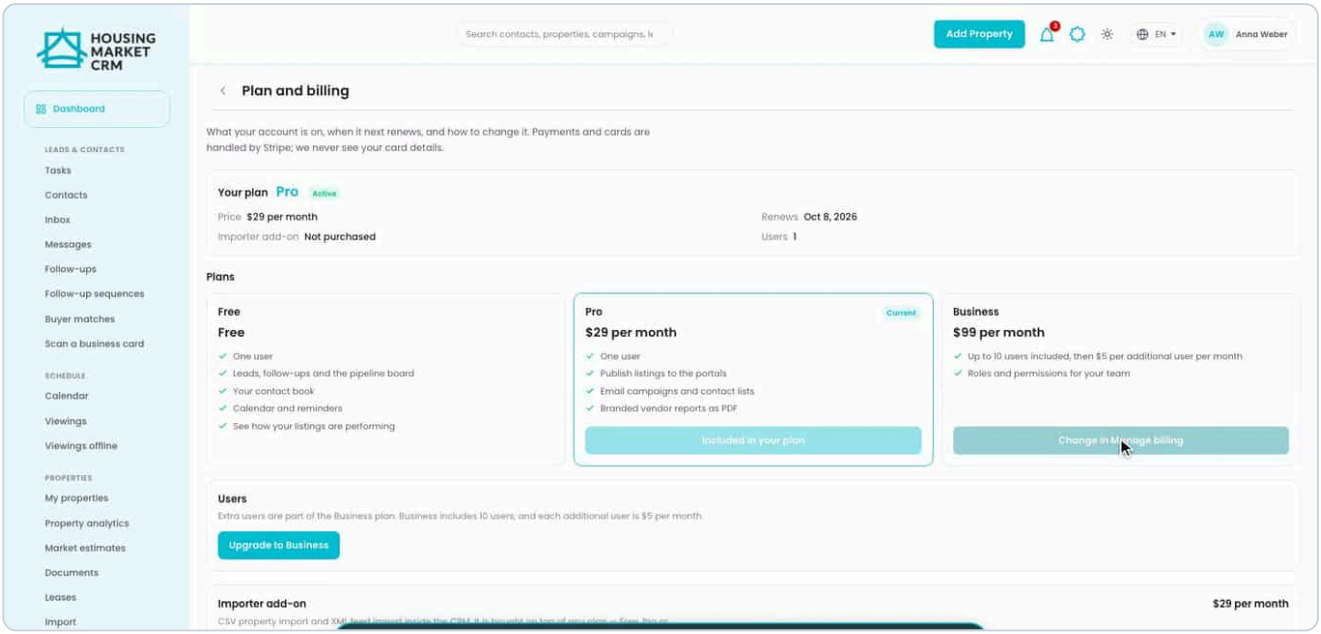
الشكل 78.4 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

5 انقر على Manage billing.



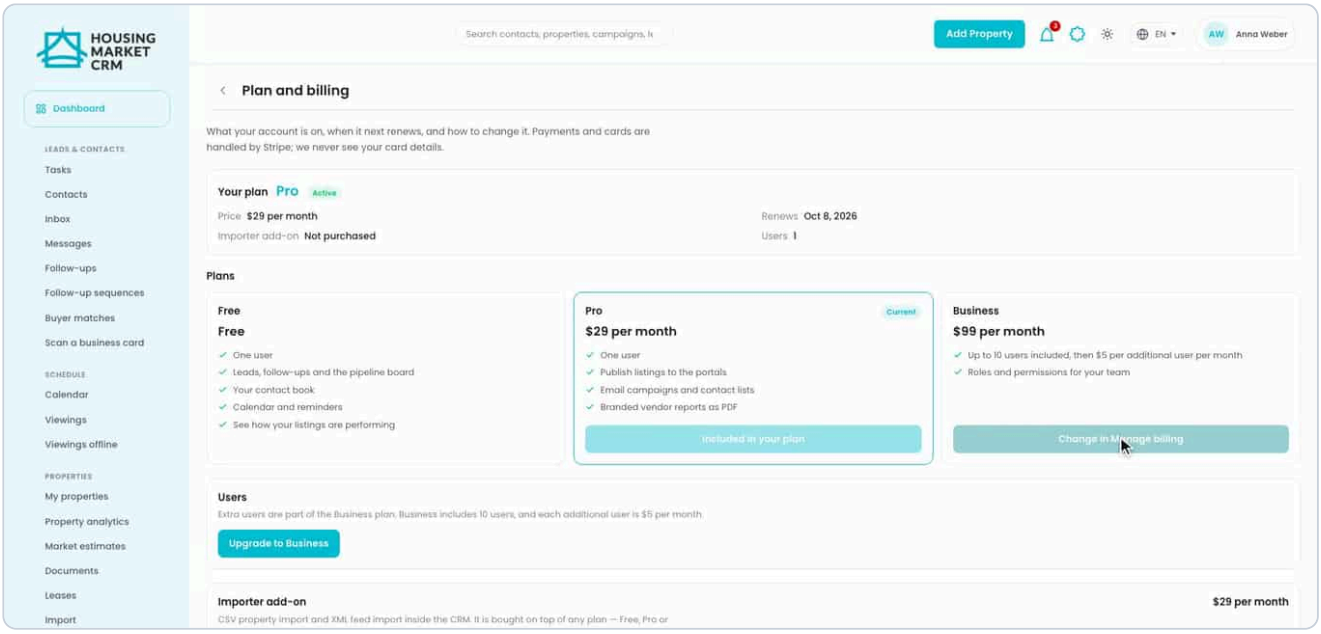
الشكل 78.5 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

6 تُفتح صفحة Stripe الآمنة: غيّر بطاقتك أو بياناتك أو نزّل الفواتير.



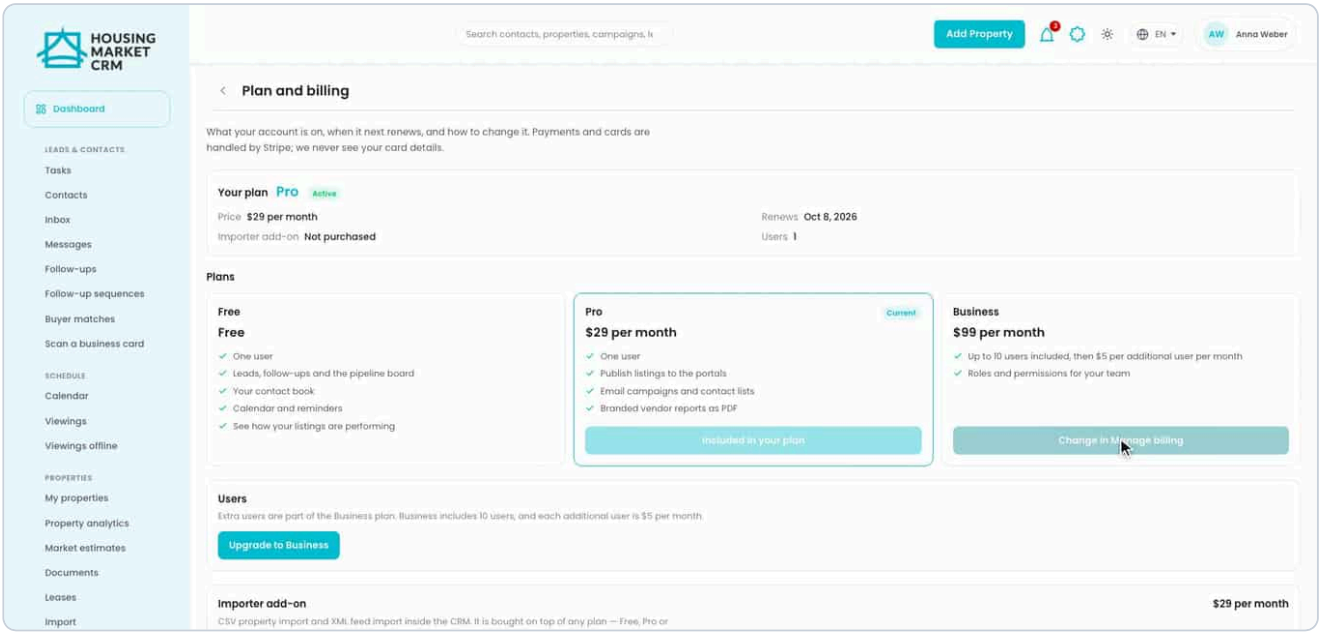
الشكل 78.6 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

7 لا يطّلع الـ CRM مطلقاً على رقم بطاقتك.



الشكل 78.7 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

8 انتقل بين الخطط من قسم Plans (الخطط).



الشكل 78.8 · سجلت الشاشة في 24 سبتمبر 2026

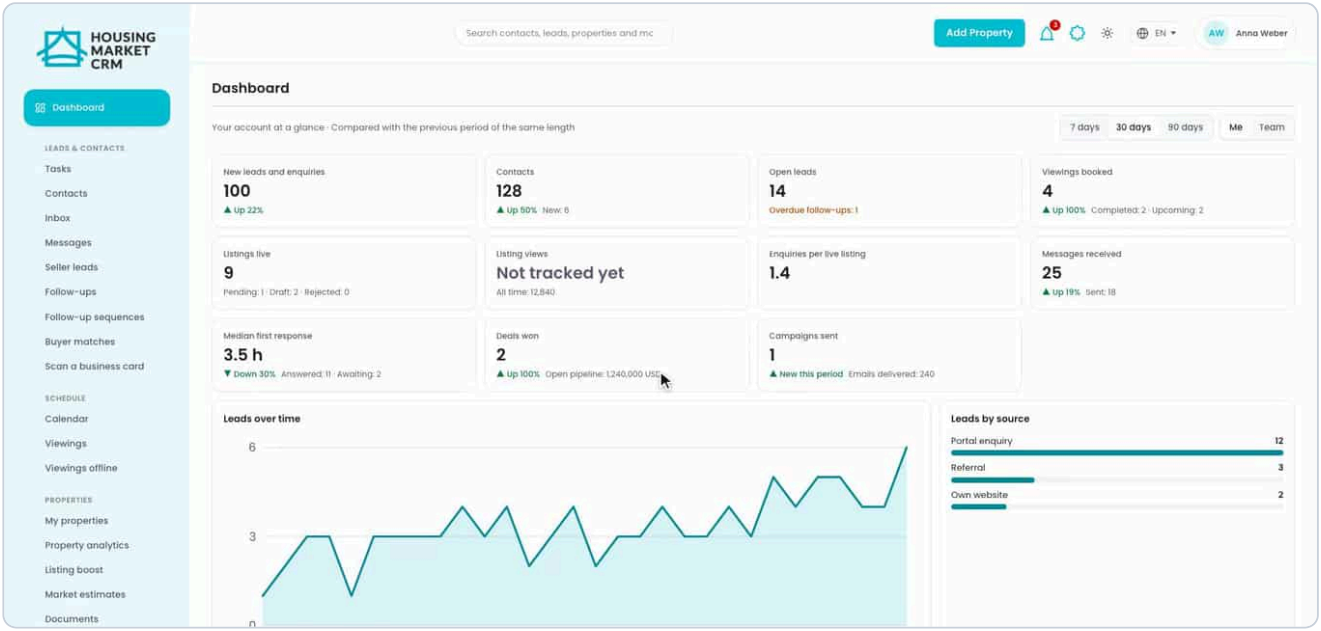
79 الفصل 79

إحالة وكيل عقاري

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

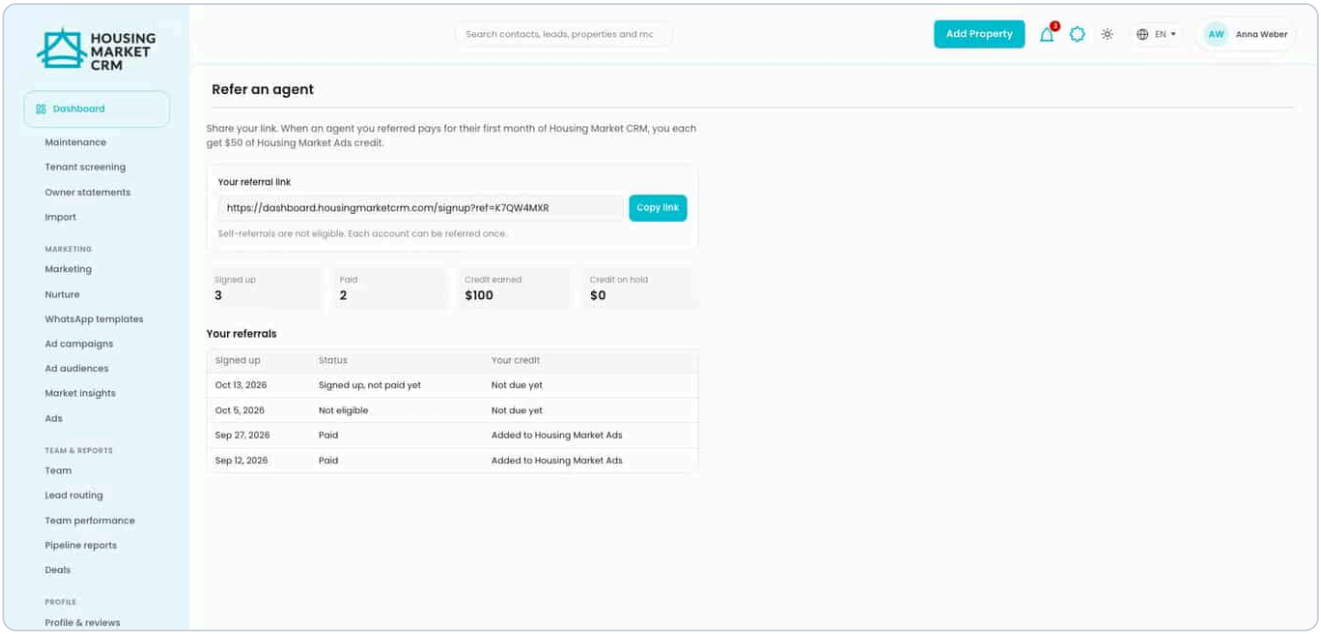
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



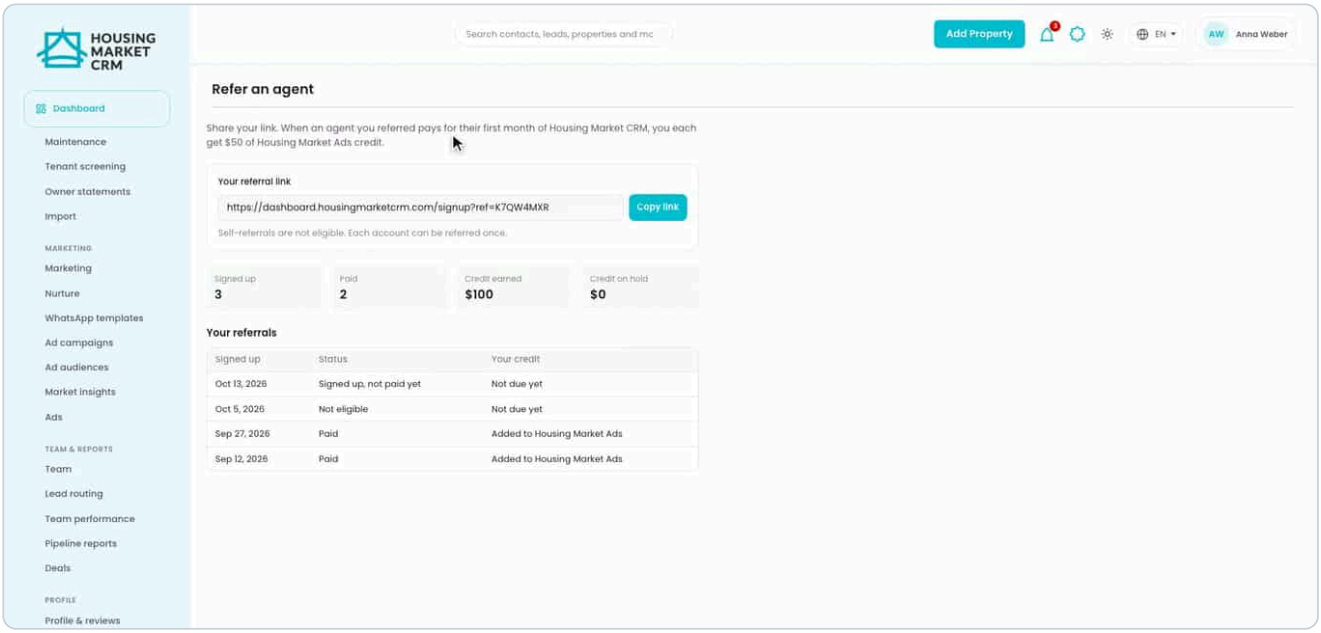
الشكل 79.1 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

2 انقر «إحالة وكيل عقاري» في القائمة اليمنى.



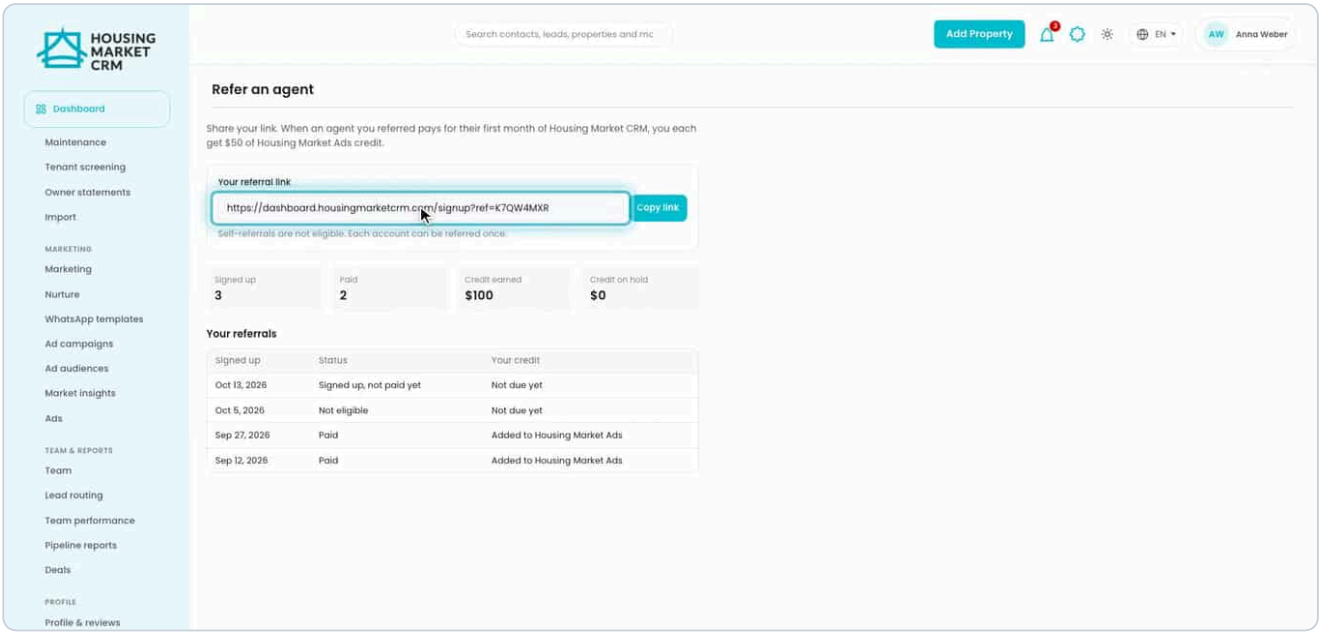
الشكل 79.2 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

3 عندما يدفع وكيل عقاري أحلته قيمة شهره الأول يحصل كلّ منكما على رصيد $50 في Housing Market Ads.



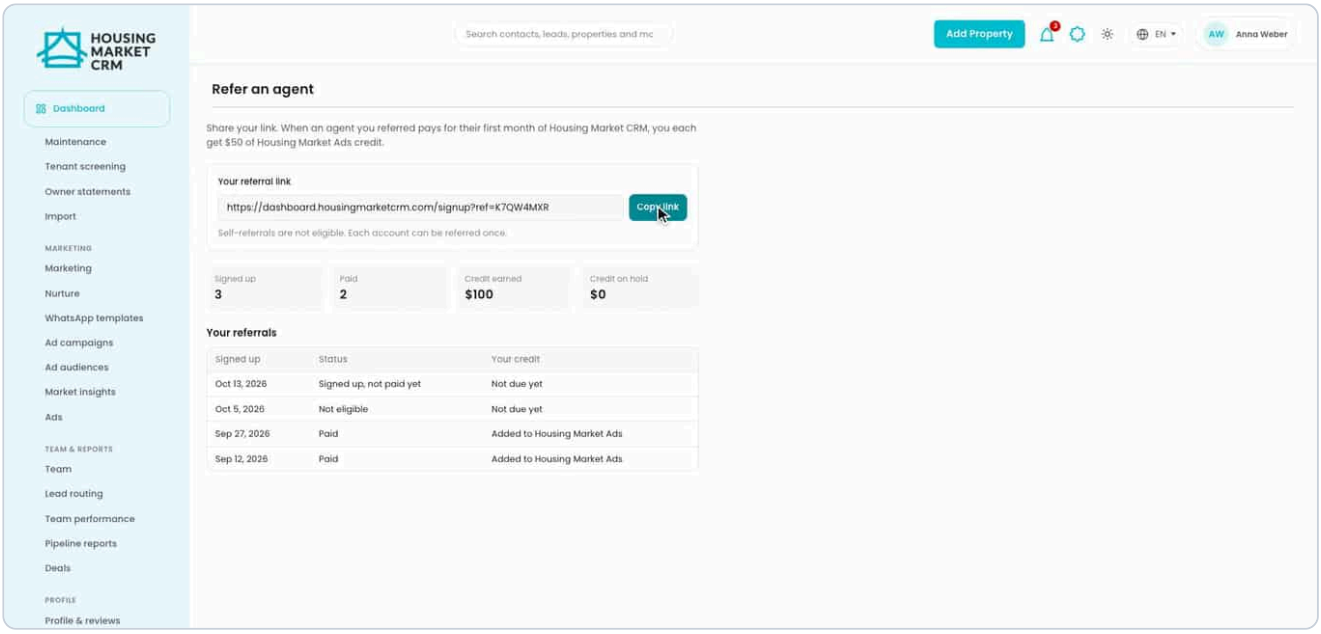
الشكل 79.3 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

4 هذا هو رابط الإحالة الخاص بك.



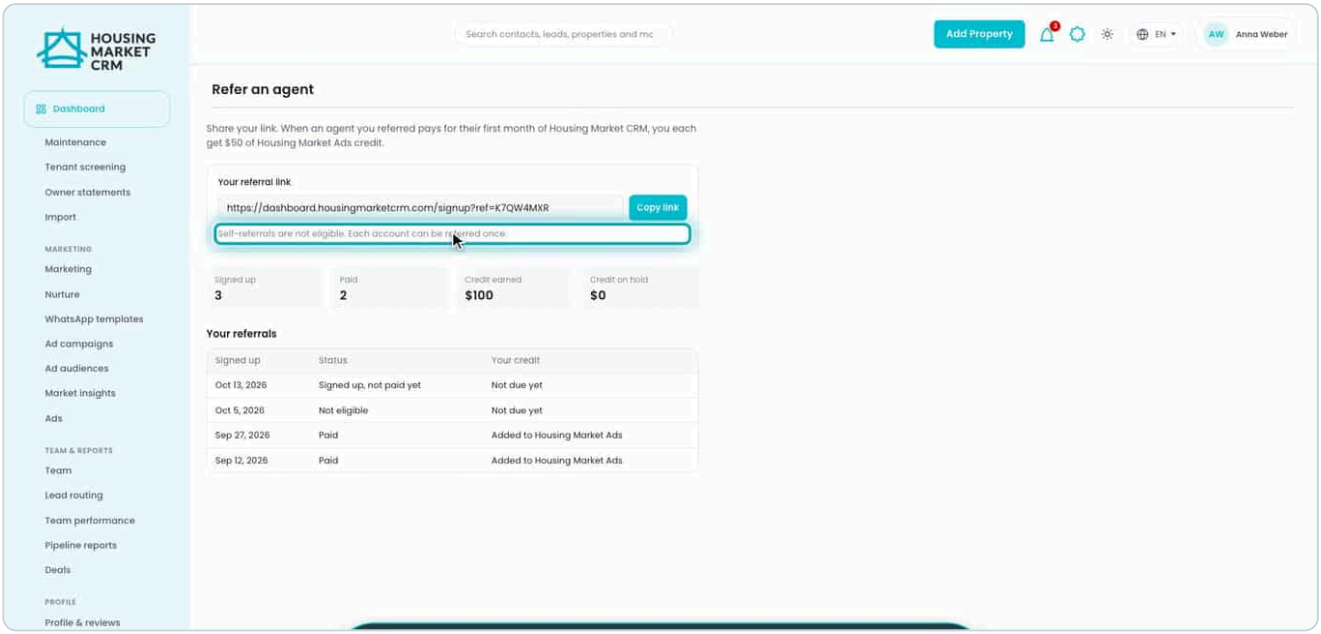
الشكل 79.4 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

5 انقر «نسخ الرابط» وأرسله إلى وكيل عقاري تعرفه.



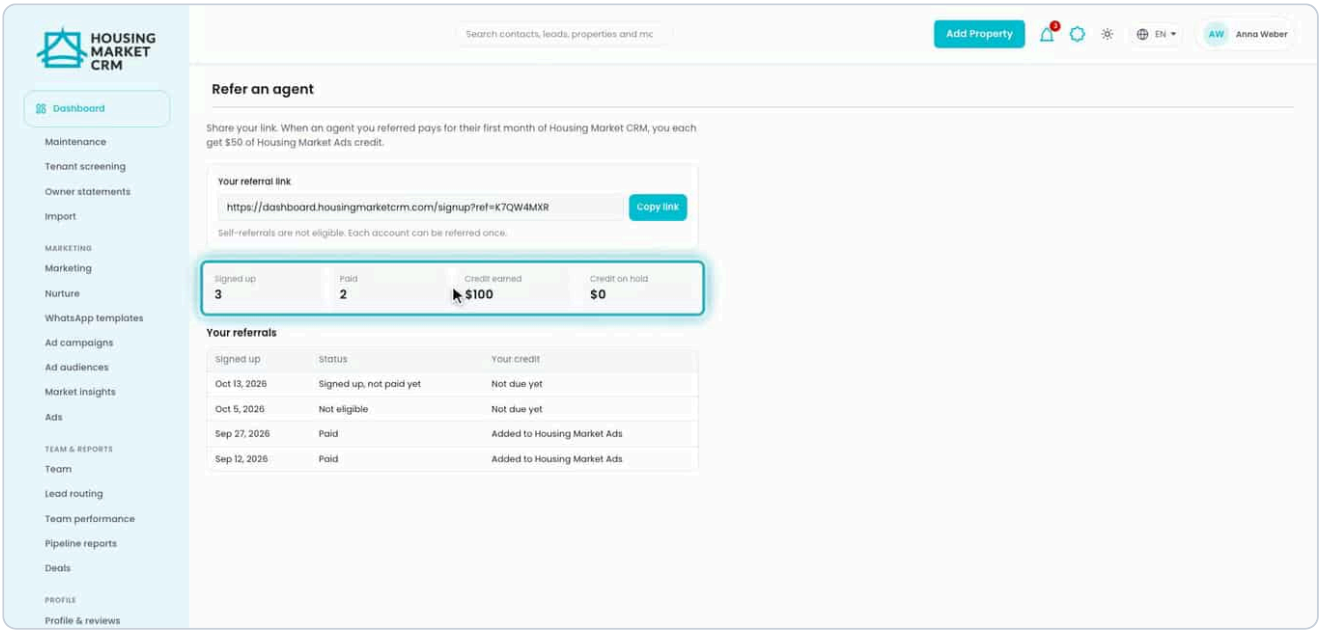
الشكل 79.5 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

6 إحالة النفس لا تُحتسب. كل حساب يُحال مرة واحدة.



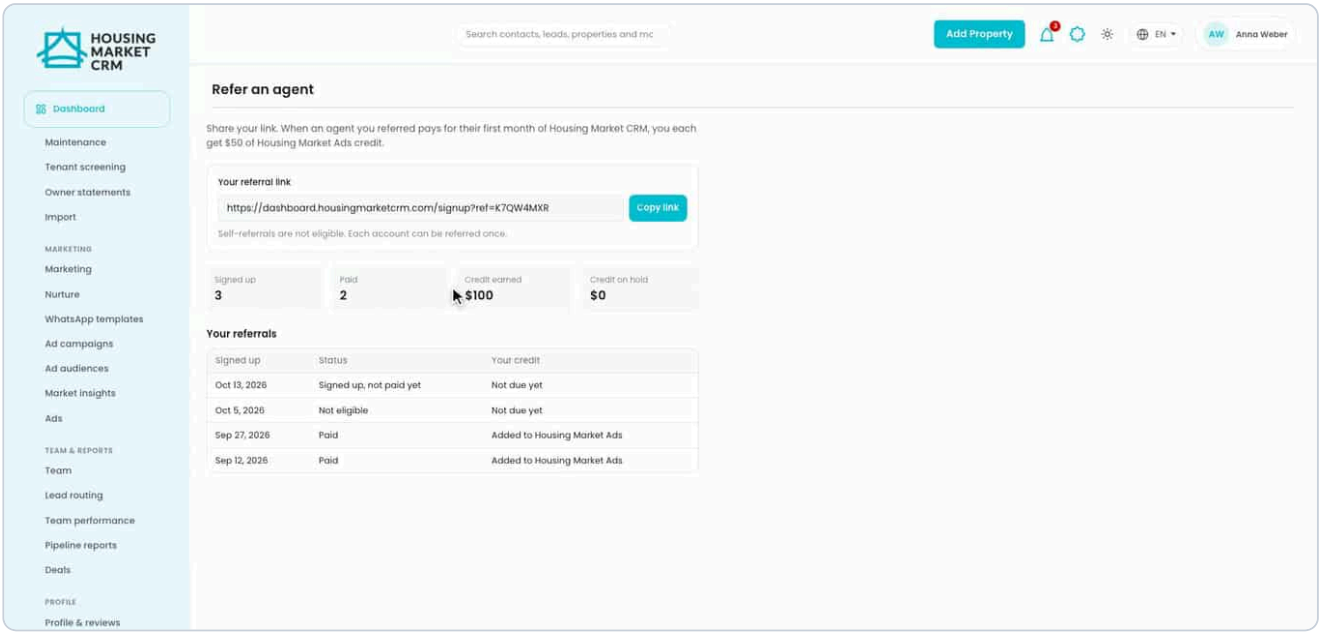
الشكل 79.6 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

7 المسجّلون، والمدفوعون، والرصيد المكتسب، والرصيد المعلّق.



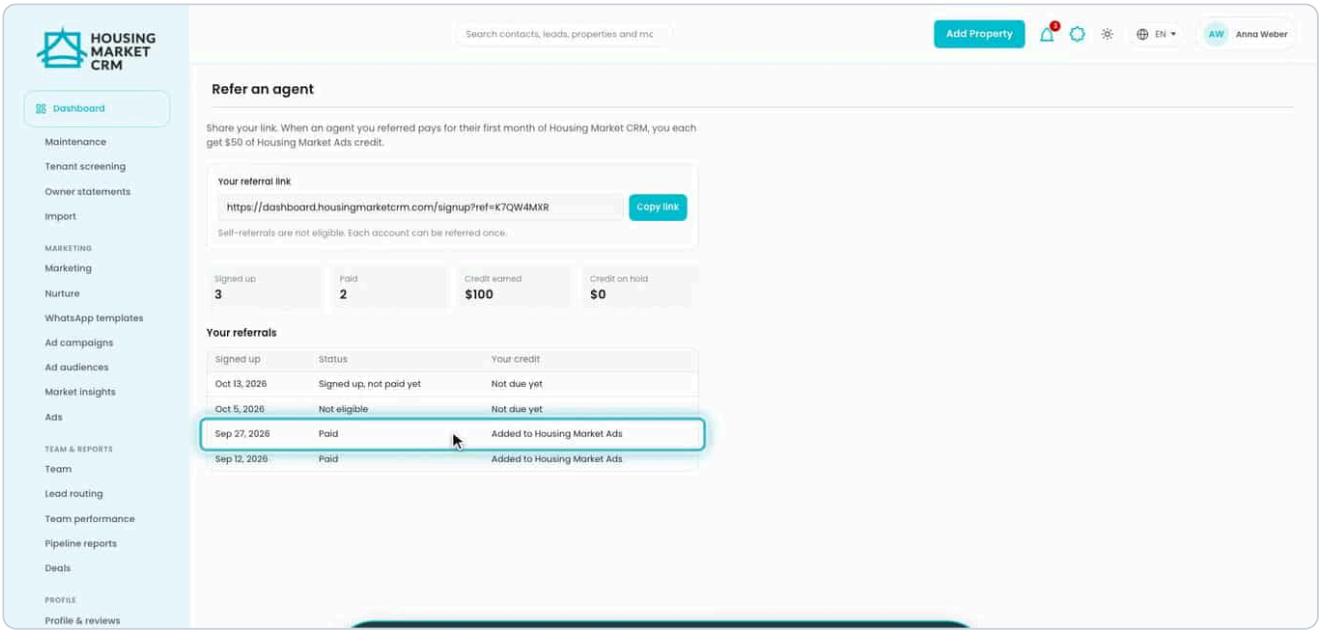
الشكل 79.7 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

8 كل وكيل عقاري سجّل عبر رابطك.



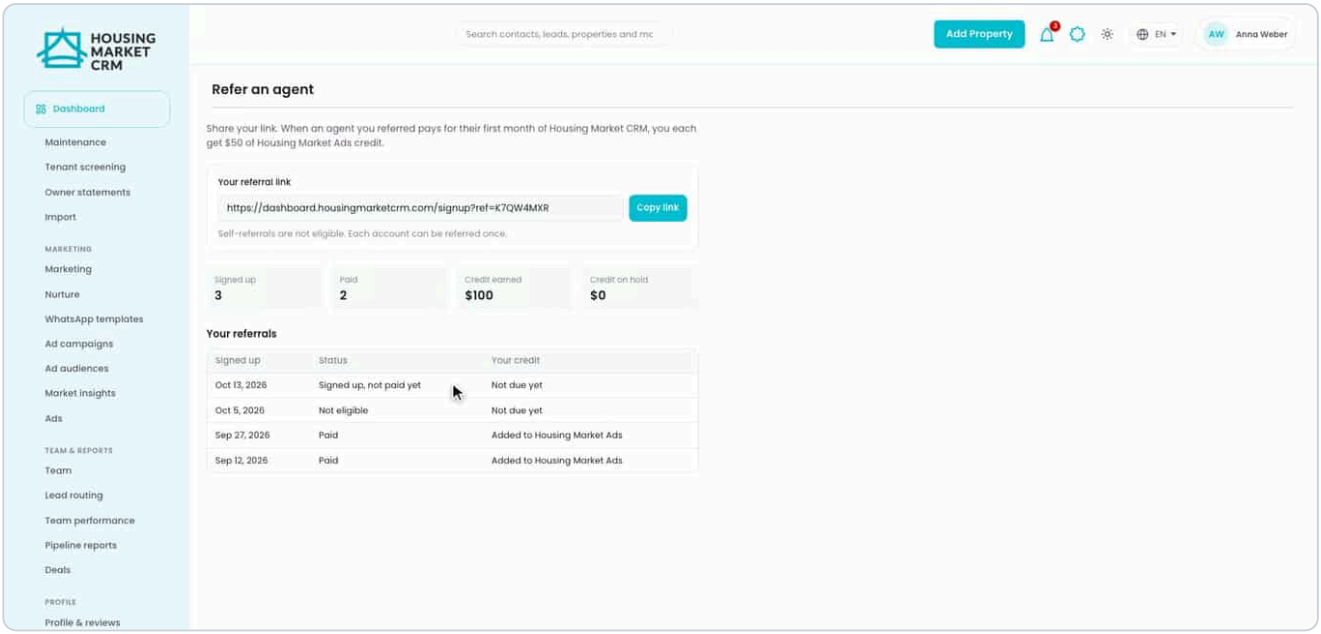
الشكل 79.8 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

9 بعد الدفع، يُضاف الرصيد إلى Housing Market Ads.



الشكل 79.9 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

10 سجّل ولم يدفع بعد: غير مستحق حتى يدفع.



الشكل 79.10 · سجلت الشاشة في 16 أكتوبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل يعمل النظام مع Housing Market Ads؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

الجزء 12

التكاملات

80 الإعلان عبر Housing Market Ads

81 مفاتيح API وخطافات الويب

80 الفصل 80

الإعلان عبر Housing Market Ads

جميع الخطط | موجه إلى الوكلاء العقاريين | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم. في Pro يمكنك الإعلان عن إعلان على Housing Market Ads وبناء جماهير Ads من جهات اتصالك دون مغادرة النظام، ويصل العملاء المحتملون من Ads إلى صندوق الوارد.

الإعلان عن إعلان

من الشريط الجانبي، افتح «تحليلات العقارات»، واختر إعلانًا، ثم اختر «أعلِن» في لوحة «الإعلانات المدفوعة» الخاصة به. يملأ النظام الحملة من بيانات الإعلان، ويعرض لك اللافتات كما ستظهر، ويقترح كلمات مفتاحية من بيانات البحث على البوابة، وينشئ الحملة في حسابك على Housing Market Ads، حيث تُحال إلى فريقنا للمراجعة قبل أن تبدأ. ثم يعرض الإعلان أداء حملاته. تحتاج إلى حساب على Housing Market Ads؛ والميزانيات بالدولار الأمريكي، ويفوترك Ads عليها كما يفعل دائمًا — ولا تمر أي أموال عبر النظام.

إذا تعذّر على النظام إنشاء الحملة — مثلًا لأنه لا يستطيع الوصول إلى Housing Market Ads — تذكر اللوحة ذلك وتعرض «أنشئ الحملة في Housing Market Ads»، الذي يفتح لوحة تحكم Ads في علامة تبويب جديدة لتنشئها هناك.

الجماهير

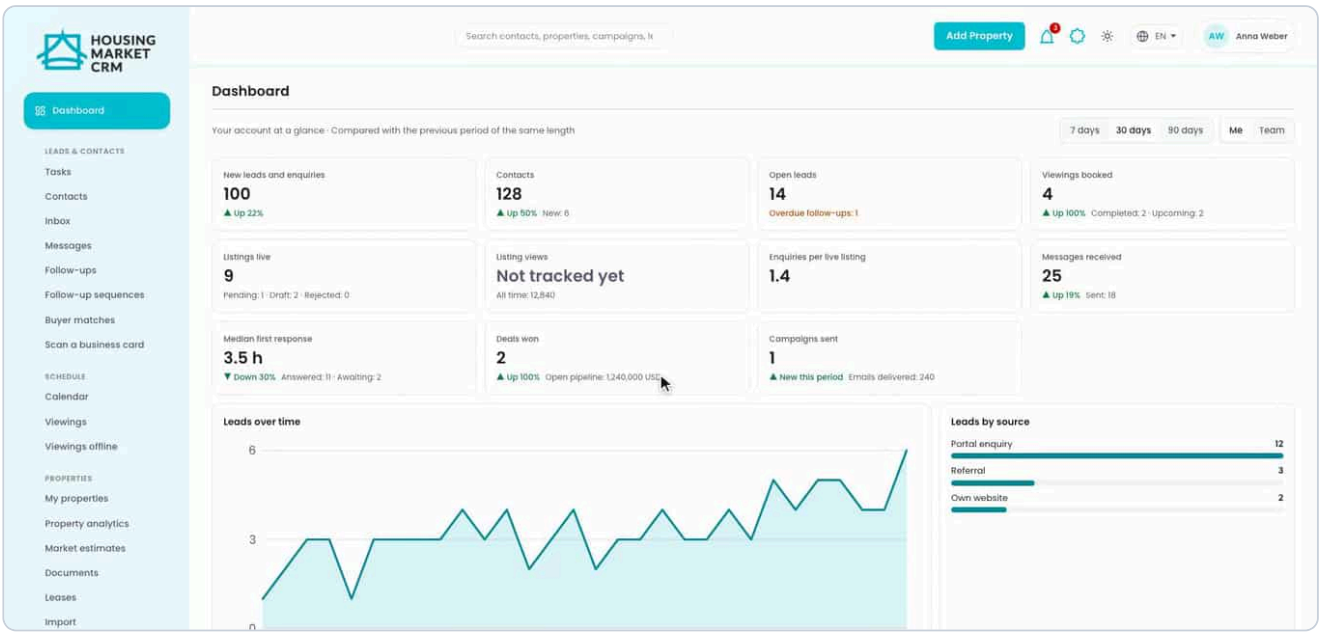
يستطيع النظام إرسال ثلاثة أنواع من الجماهير إلى Housing Market Ads، مبنية من جهات اتصالك فقط: العملاء المحتملون الذين خملوا، والمشترون السابقون، والأشخاص الذين استفسروا عن نوع معيّن من العقارات. ولا تُدرج جهة الاتصال إلا إذا كانت موافقتها الصريحة مسجّلة، ولم يُسجَّل على عنوانها إلغاء اشتراك أو ارتداد أو شكوى، ويحصي النظام عدد من استُبعدوا وسبب ذلك.

إنشاء الحملات والجماهير جزء من Pro. أما قراءة أرقام حملاتك الحالية وإيقافها مؤقتًا فيعملان في كل خطة، والاستفسار الذي تولّده حملة Ads يصل إلى صندوق الوارد ولوحة العملاء المحتملين مثل أي استفسار آخر.

من مركز المساعدة: **هل يعمل النظام مع Housing Market Ads؟**

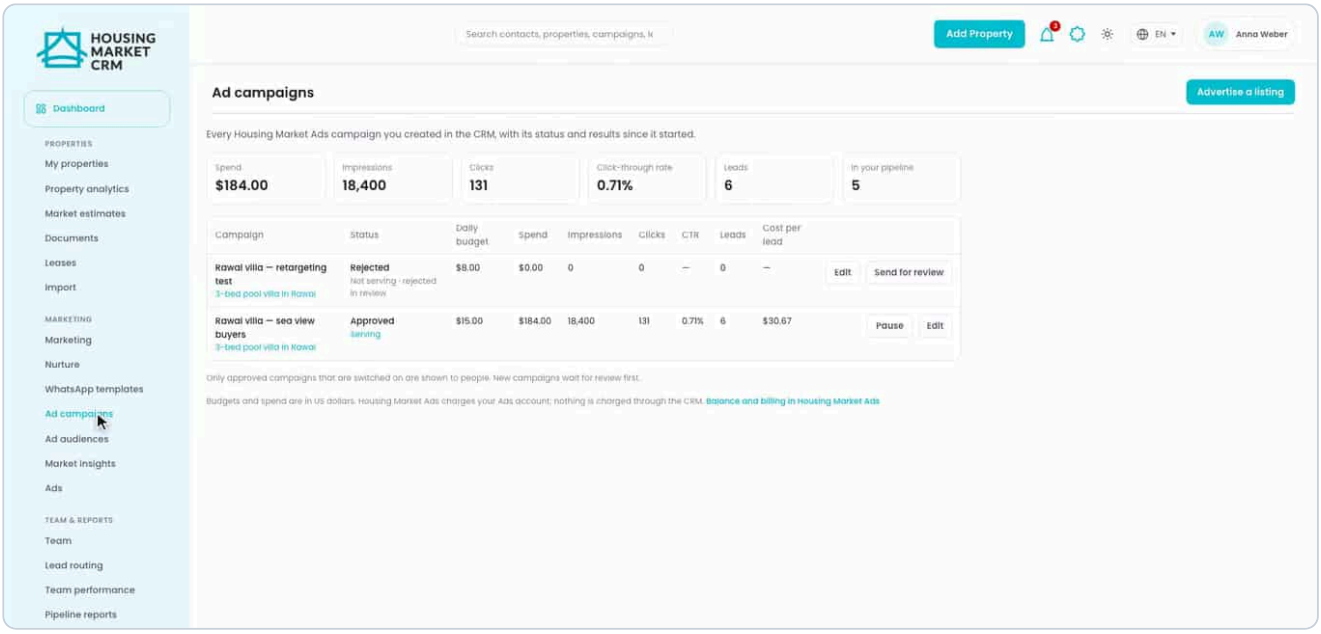
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



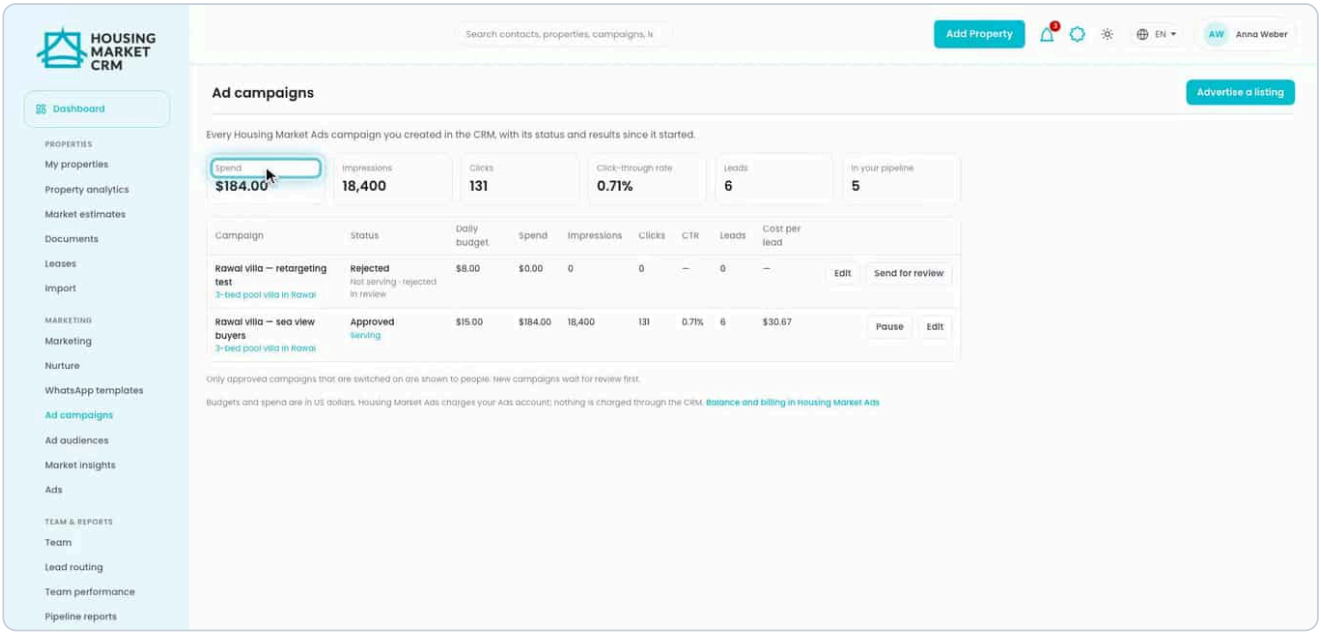
الشكل 80.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر Ad campaigns في القائمة اليسرى.



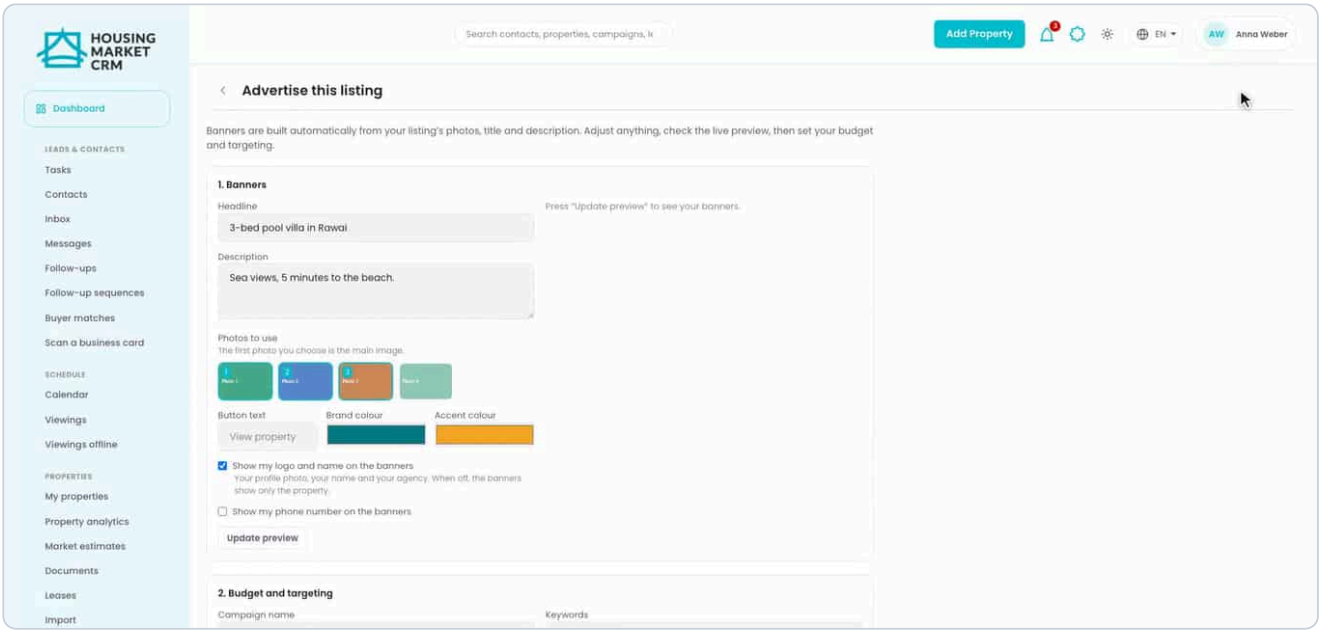
الشكل 80.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 اطّلع على الإنفاق ومرات الظهور والنقرات والعملاء المحتملين بنظرة واحدة.



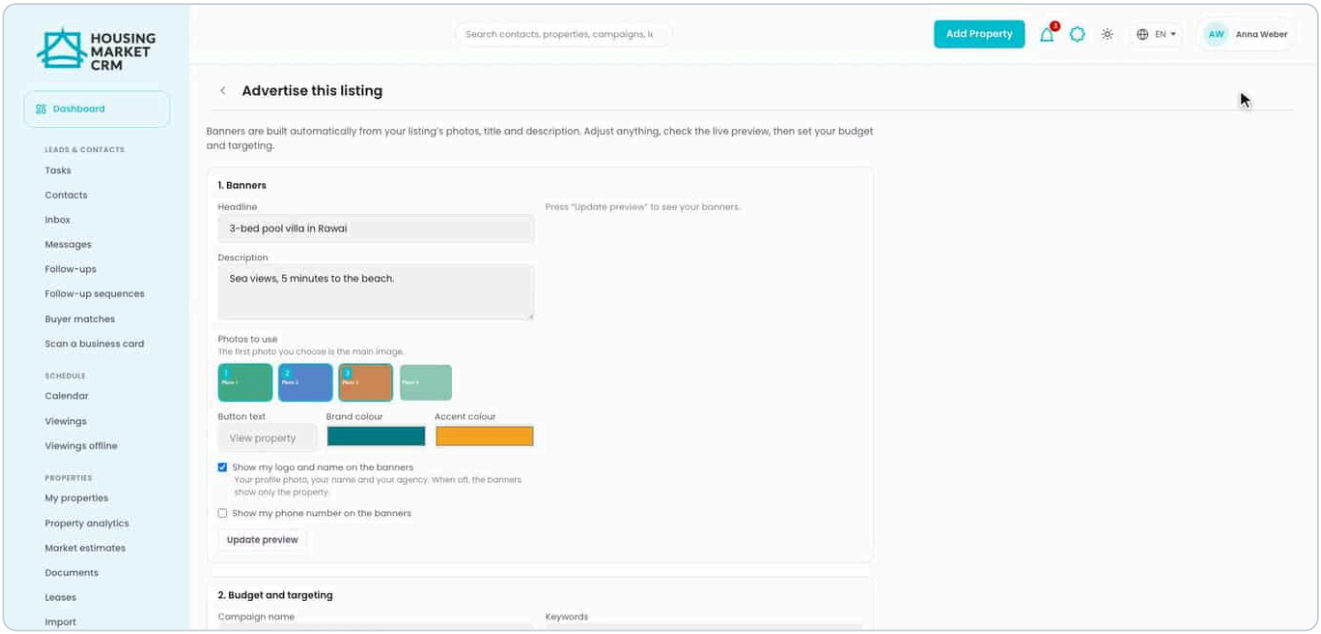
الشكل 80.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 انقر Advertise a listing.



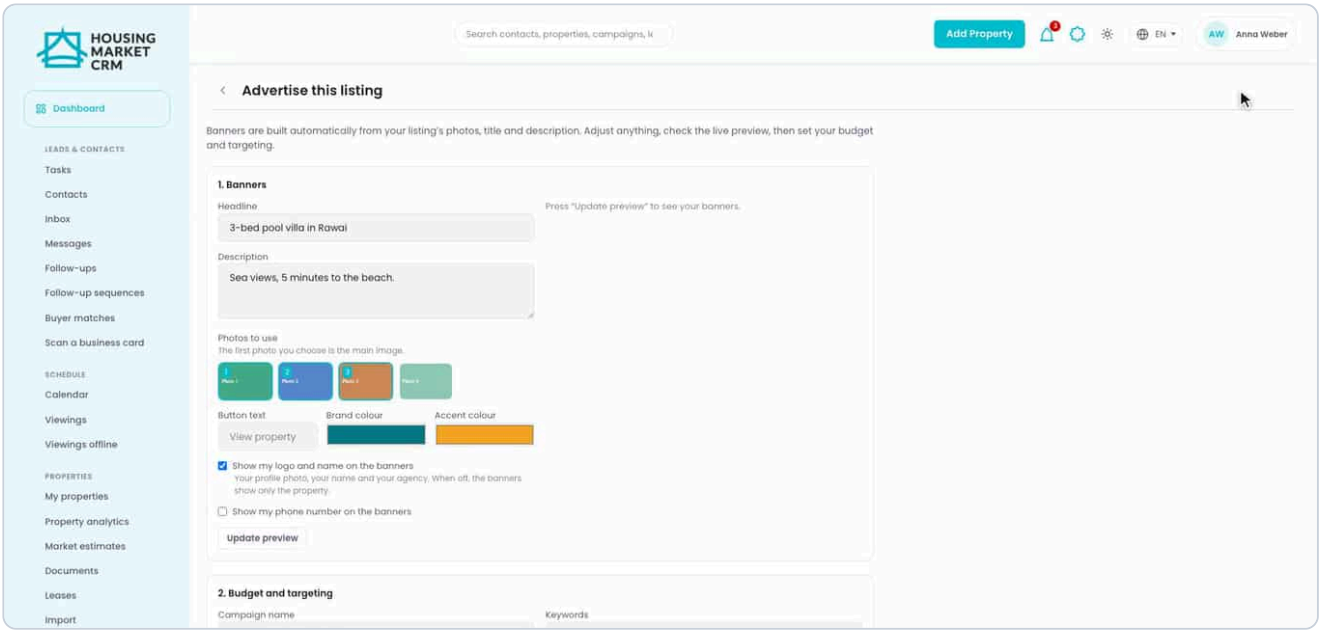
الشكل 80.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 اختر عقارًا للإعلان عنه.



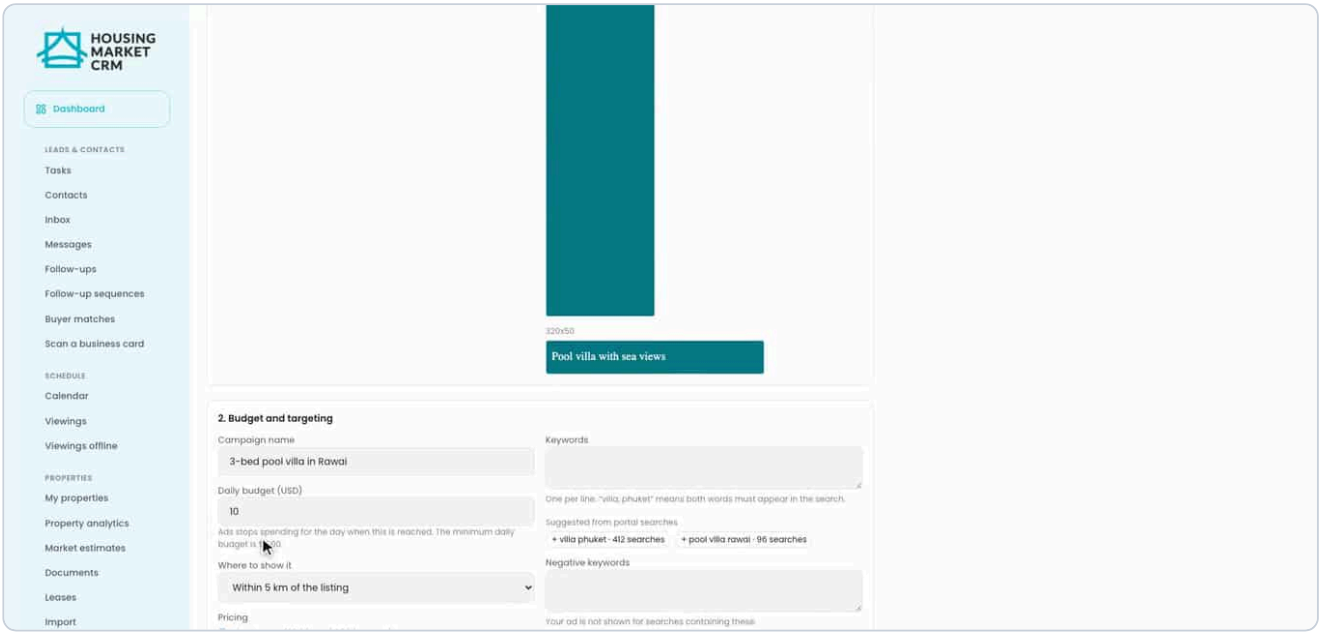
الشكل 80.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 تُبنى اللافتات من صور عقارك ونصوصه.



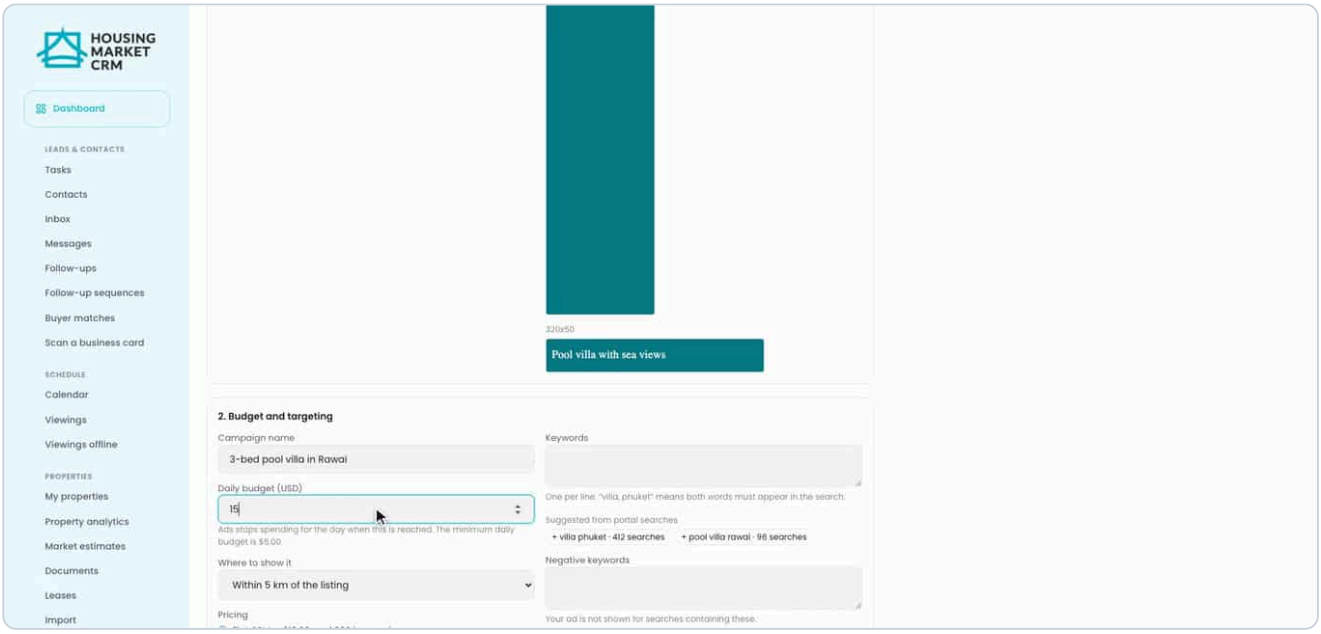
الشكل 80.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 عدّل العنوان الرئيسي وانقر Update preview.



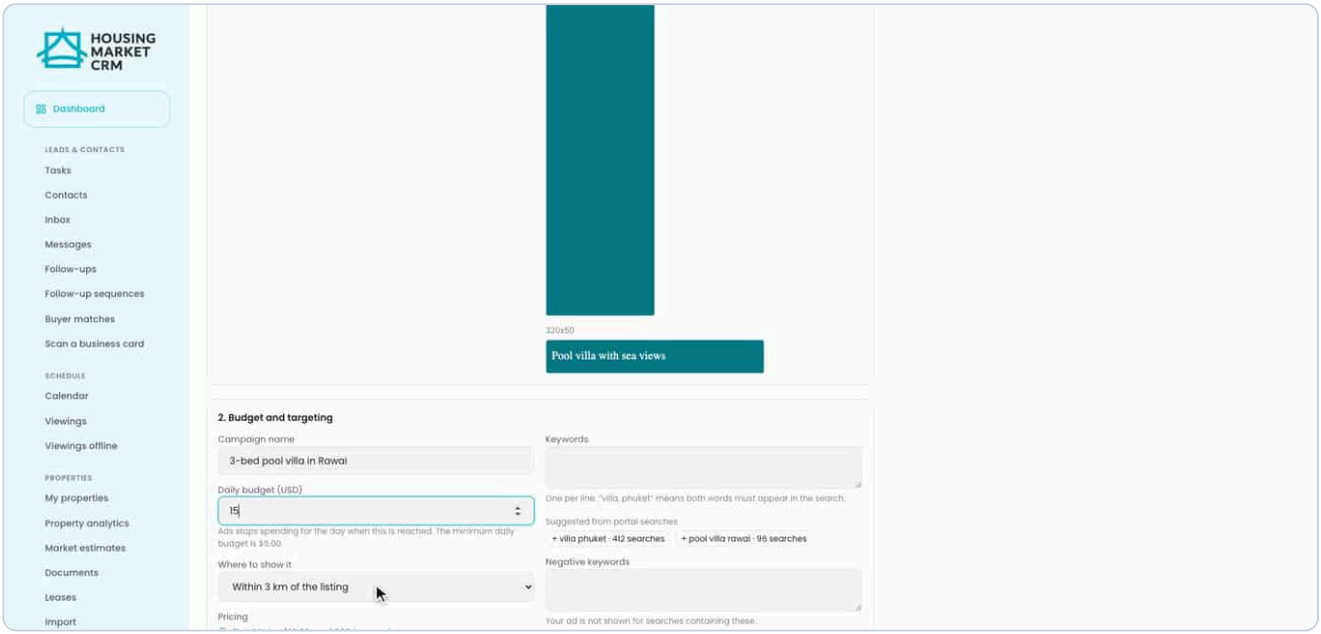
الشكل 80.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 حدّد ميزانية يومية بالدولار الأمريكي.



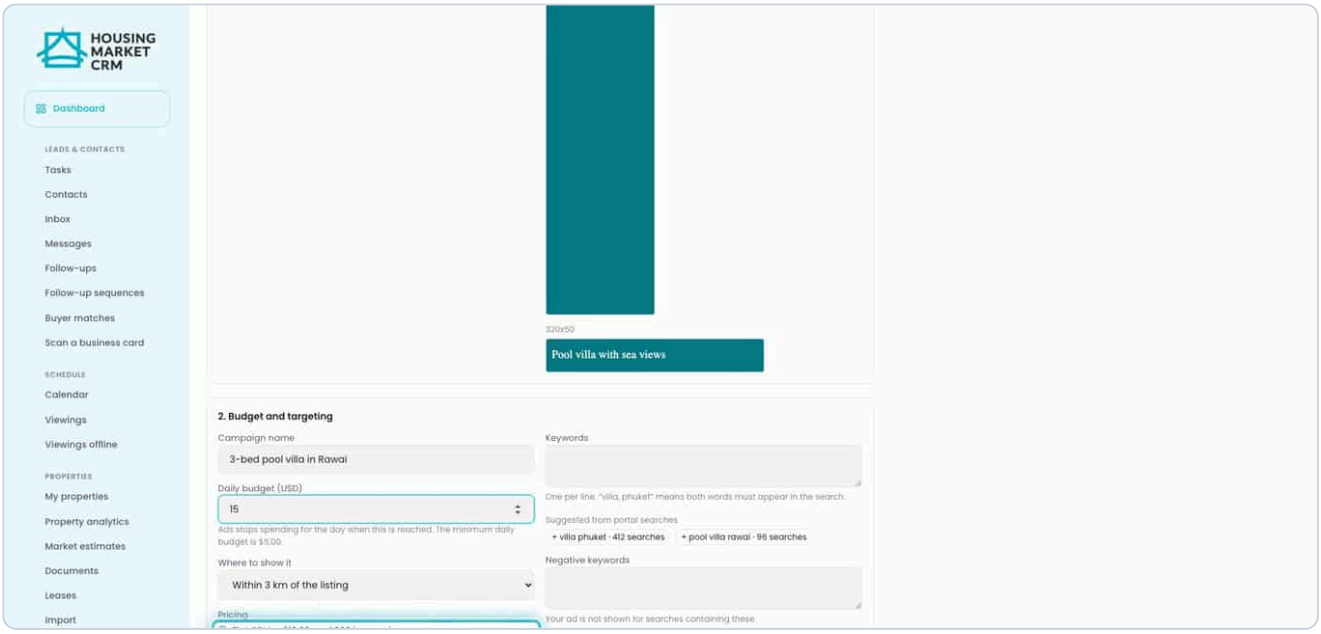
الشكل 80.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 اختر مكان العرض — مثلًا قرب العقار.



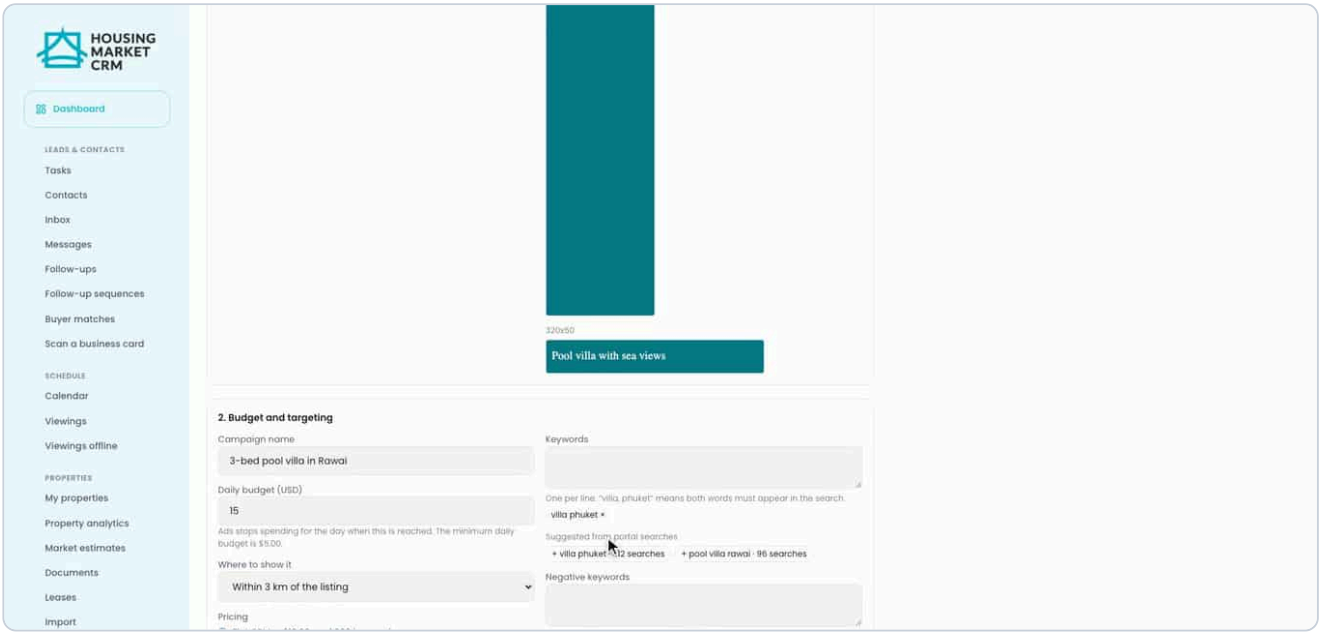
الشكل 80.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

10 التكلفة ثابتة: $10 لكل 1,000 ظهور.



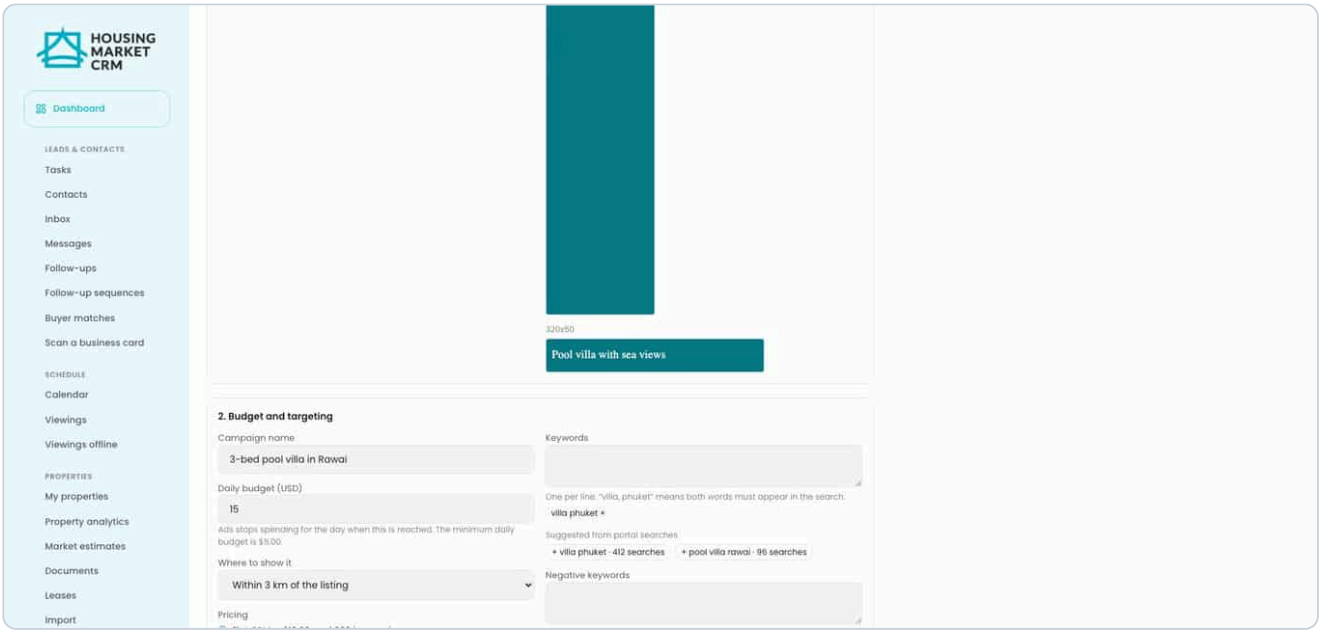
الشكل 80.10 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

11 أضف الكلمات المقترحة — كل منها يُظهر مرات بحثه.



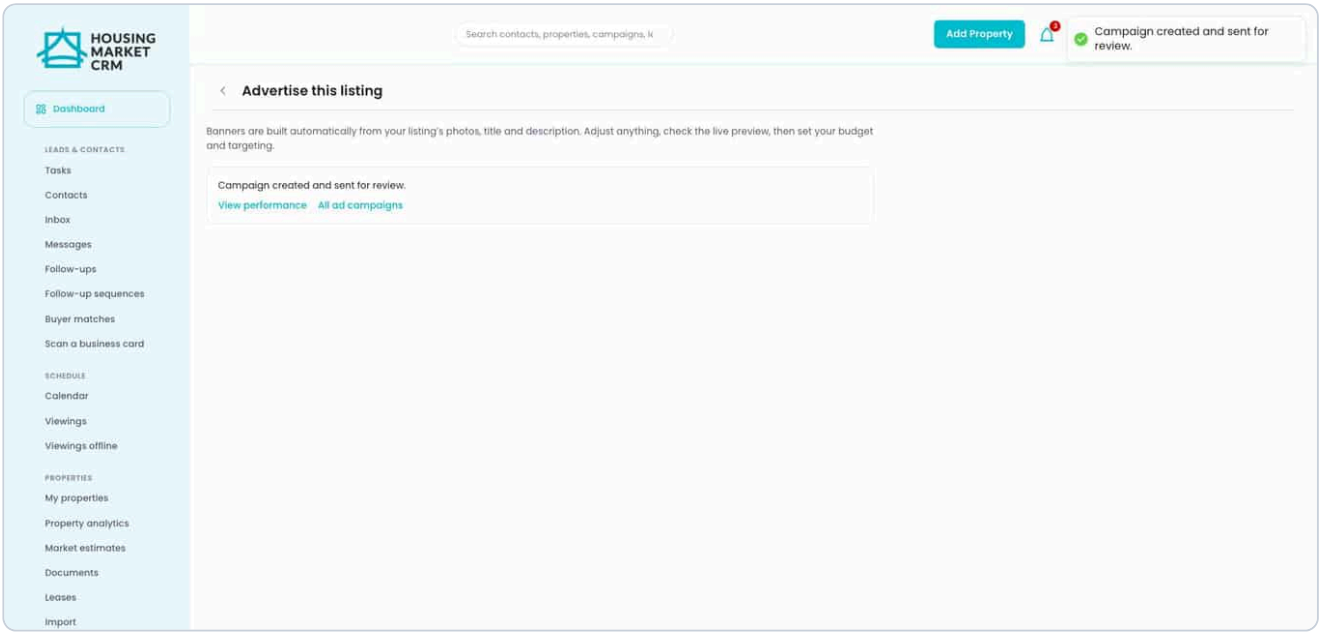
الشكل 80.11 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

12 أضف الكلمات السلبية المقترحة أيضًا.



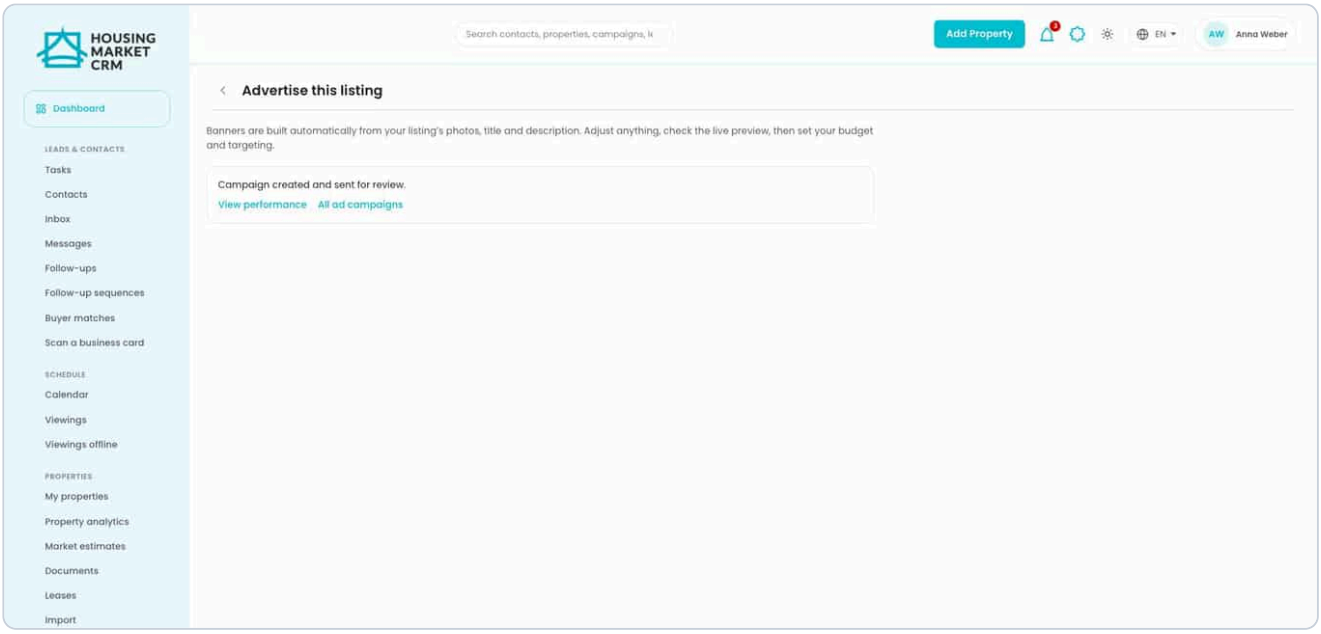
الشكل 80.12 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

13 انقر Create campaign.



الشكل 80.13 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

14 تُراجع الحملة ثم تنطلق على البوابات.



الشكل 80.14 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل النظام متكامل مع Housing Market Group؟ faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

81 الفصل 81

مفاتيح API وخطافات الويب

Business | موجه إلى مسؤولي النظام | شاهد الفيديو

نظرة عامة

نعم، في Business. أنشئ مفتاح API لقراءة العملاء المحتملين وجهات الاتصال والصفقات وكتابتها عبر REST، وسجّل خطافات ويب لتُبلَّغ عند تغيّر العملاء المحتملين والصفقات والعقارات المنشورة.

في «الإعدادات»، افتح «عمليات التكامل» لإنشاء مفاتيح API ونقاط نهاية خطافات الويب. وواجهة API المفتوحة وخطافات الويب ميزة واحدة في Business، لأن المفتاح يعمل باسم المكتب كله لا باسم وكيل واحد.

واجهة REST API

يقرأ مفتاح API العملاء المحتملين وجهات الاتصال والصفقات ويكتبها، ويقرأ العقارات. والطلبات خاضعة لحد للمعدل، والاستجابات مقسّمة إلى صفحات، ولا تُقبل جلسات تسجيل الدخول إلى النظام بديلًا عن المفتاح.

خطافات الويب

سجّل نقطة نهاية https واختر الأحداث التي تتلقاها:

- إنشاء عميل محتمل — في النظام، أو عبر API، أو من استفسار على البوابة
- تحديث عميل محتمل أو إعادة إسناده، بما في ذلك تغيير المرحلة
- تغيّر حالة صفقة في متتبع الصفقات
- وصول عقار من النظام فعليًا إلى بوابته

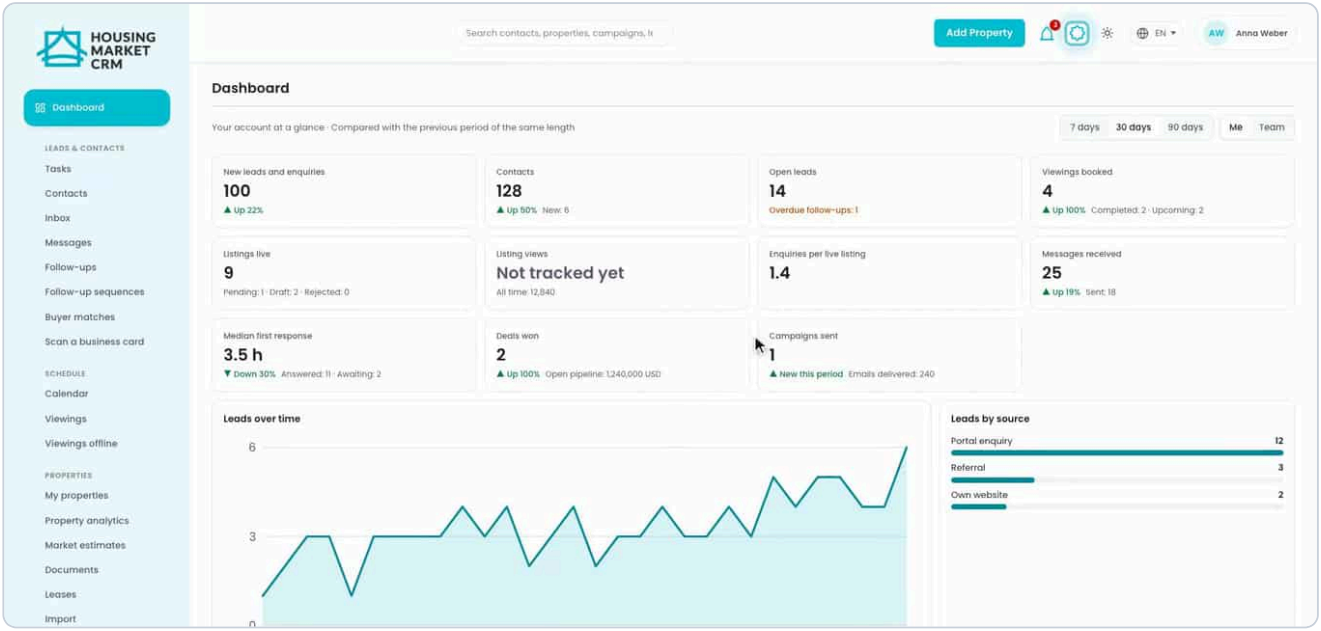
كل إرسال موقّع ليتمكن نظامك من التحقق من أنه صادر منا، والإرسالات الفاشلة يُعاد إرسالها، ويعرض سجل الإرسال ما أُرسل وبماذا ردّت نقطة النهاية. ويرسل «إرسال تجربة» حدثًا تجريبيًا مرة واحدة، لتتمكن من فحص نقطة النهاية قبل الاعتماد عليها.

هذه واجهة API الخاصة بالنظام. أما Housing Market API للإعلانات والموجزات فمنتج منفصل له وثائقه الخاصة.

من مركز المساعدة: **هل توجد واجهة API وخطافات ويب؟**

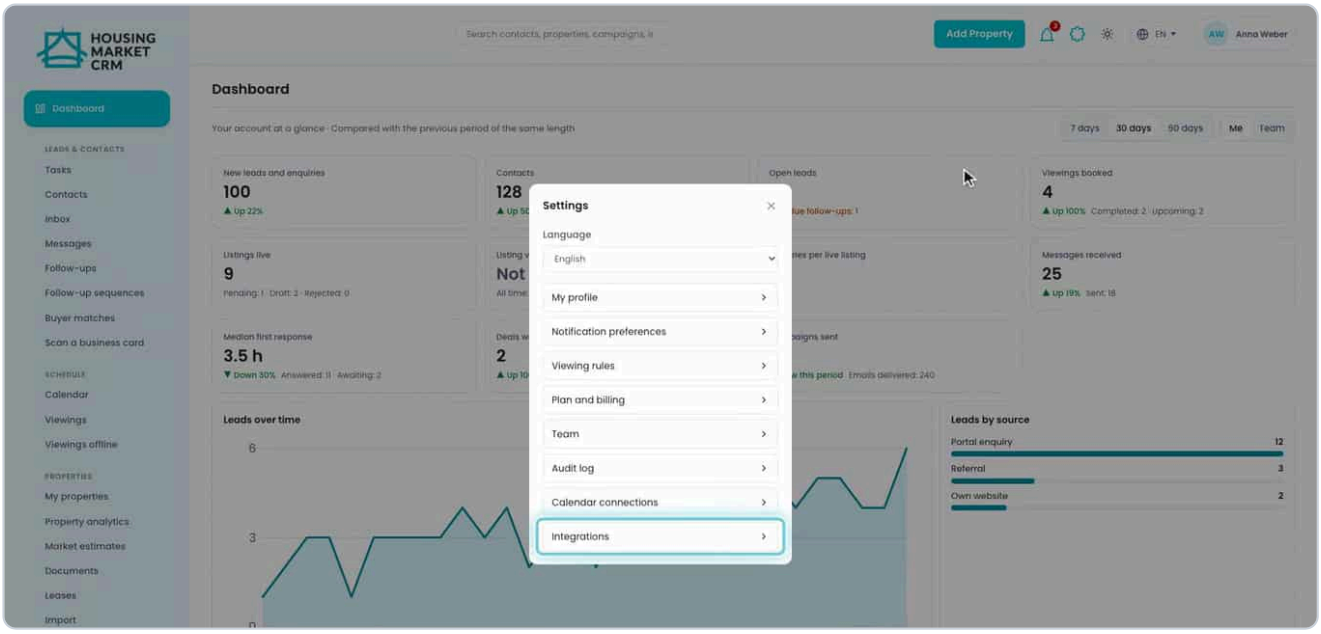
خطوة بخطوة

1 افتح حسابك في Housing Market CRM.



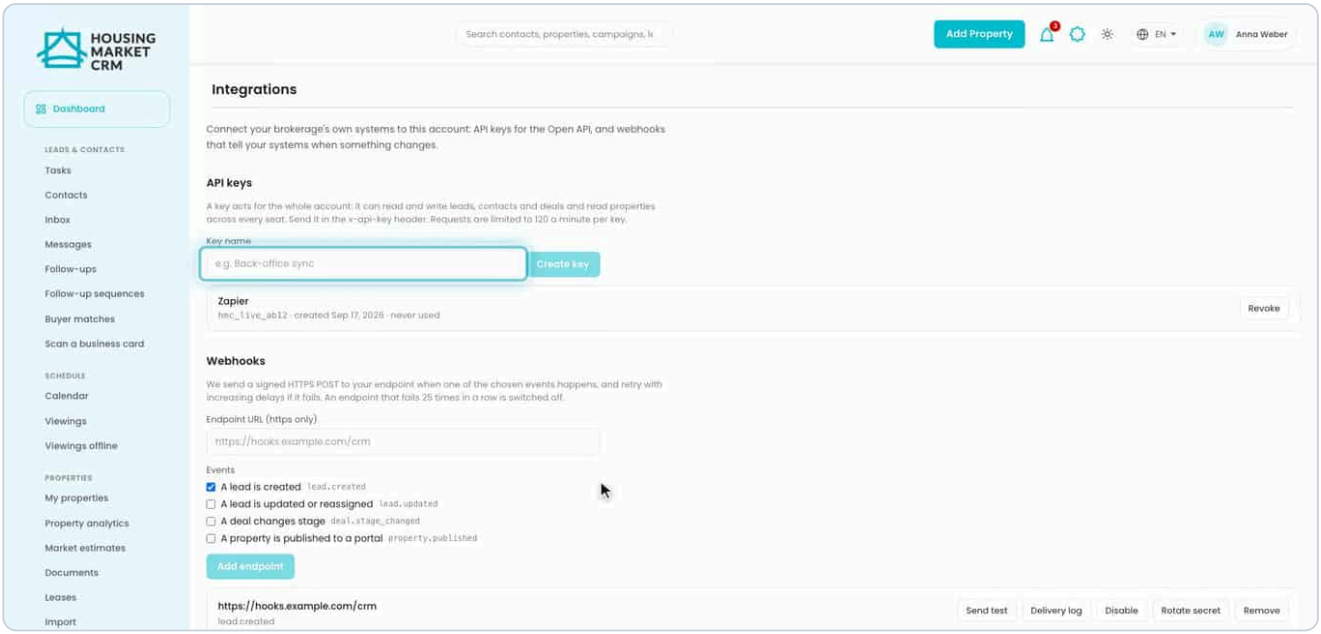
الشكل 81.1 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

2 انقر على أيقونة Settings (الإعدادات) في الأعلى.



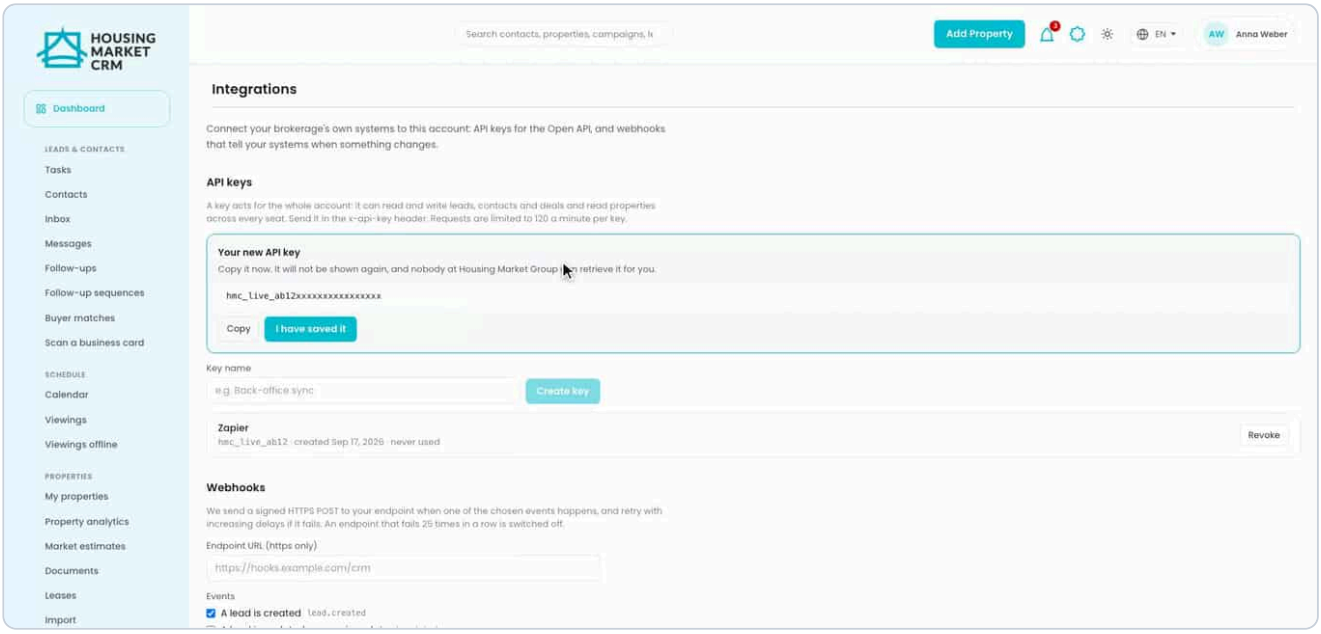
الشكل 81.2 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

3 اختر Integrations (التكاملات).



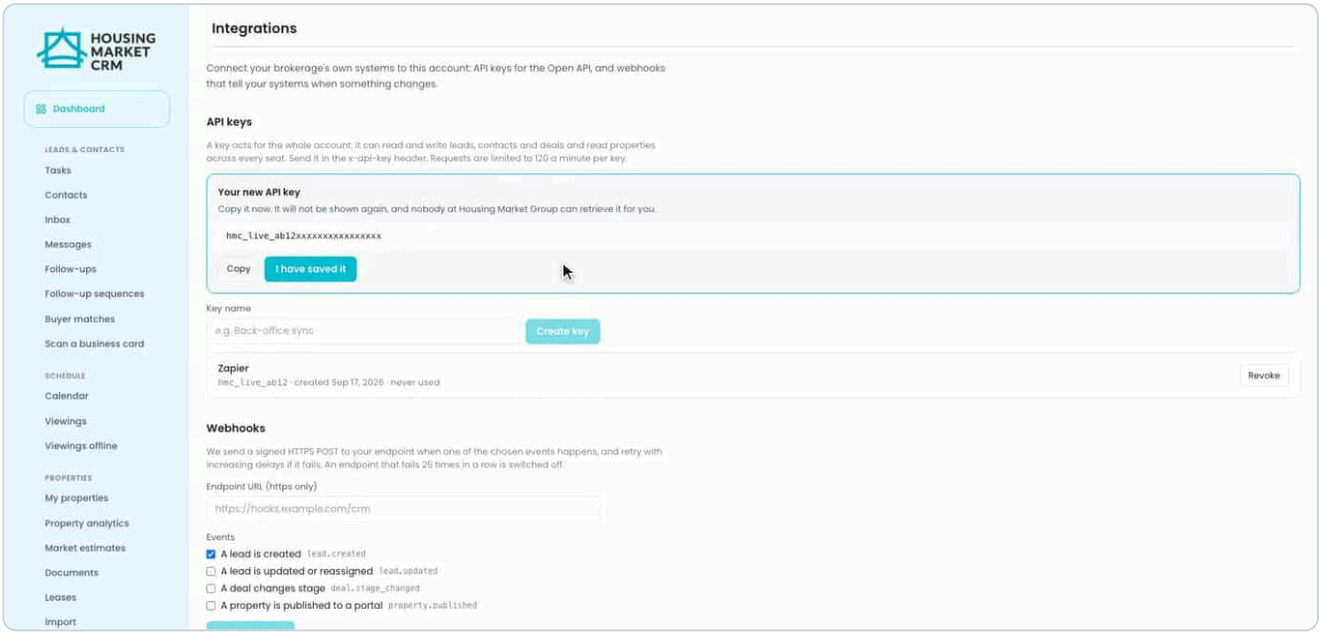
الشكل 81.3 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

4 سمِّ مفتاح API جديدًا وانقر Create key (إنشاء مفتاح).



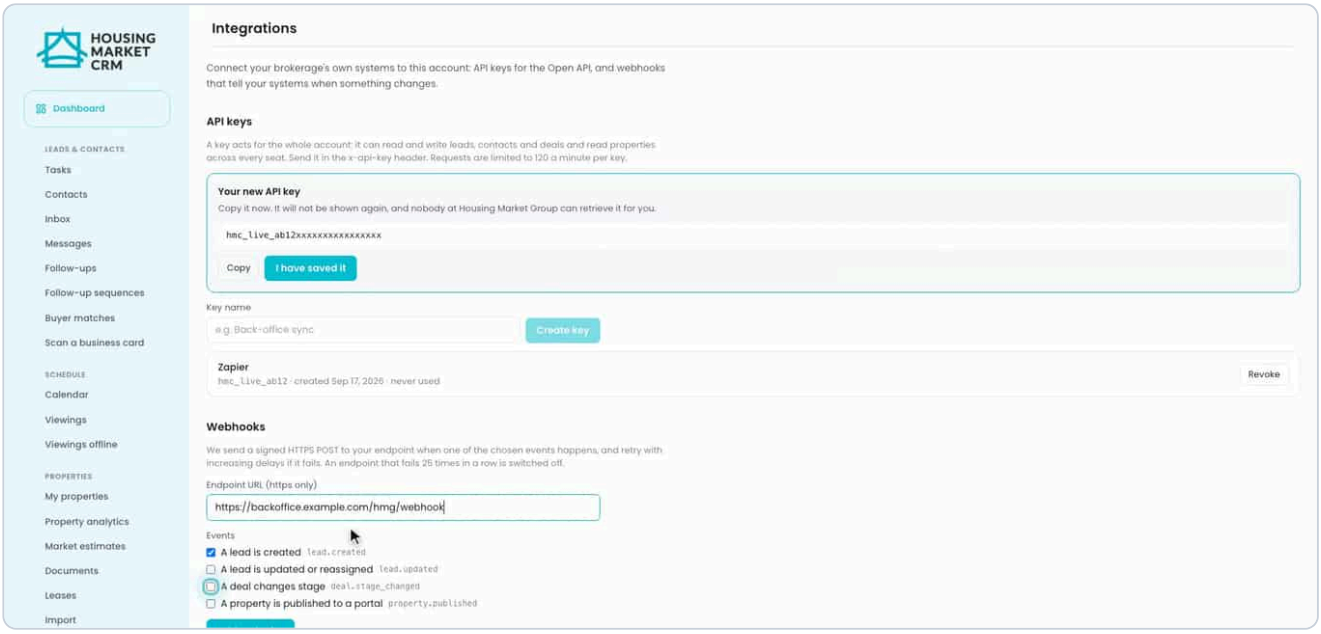
الشكل 81.4 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

5 يُعرض المفتاح مرة واحدة — انسخه إلى مكان آمن.



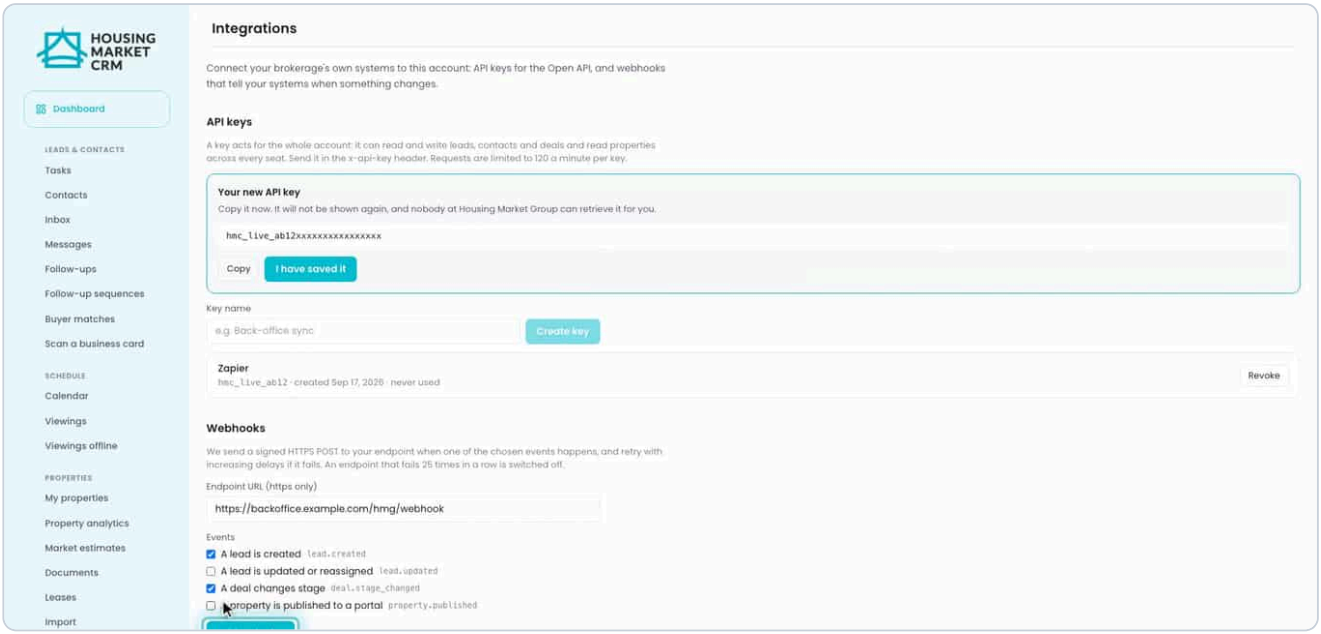
الشكل 81.5 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

6 ضمن Webhooks (خطافات الويب) أدخل نقطة نهاية HTTPS الخاصة بك.



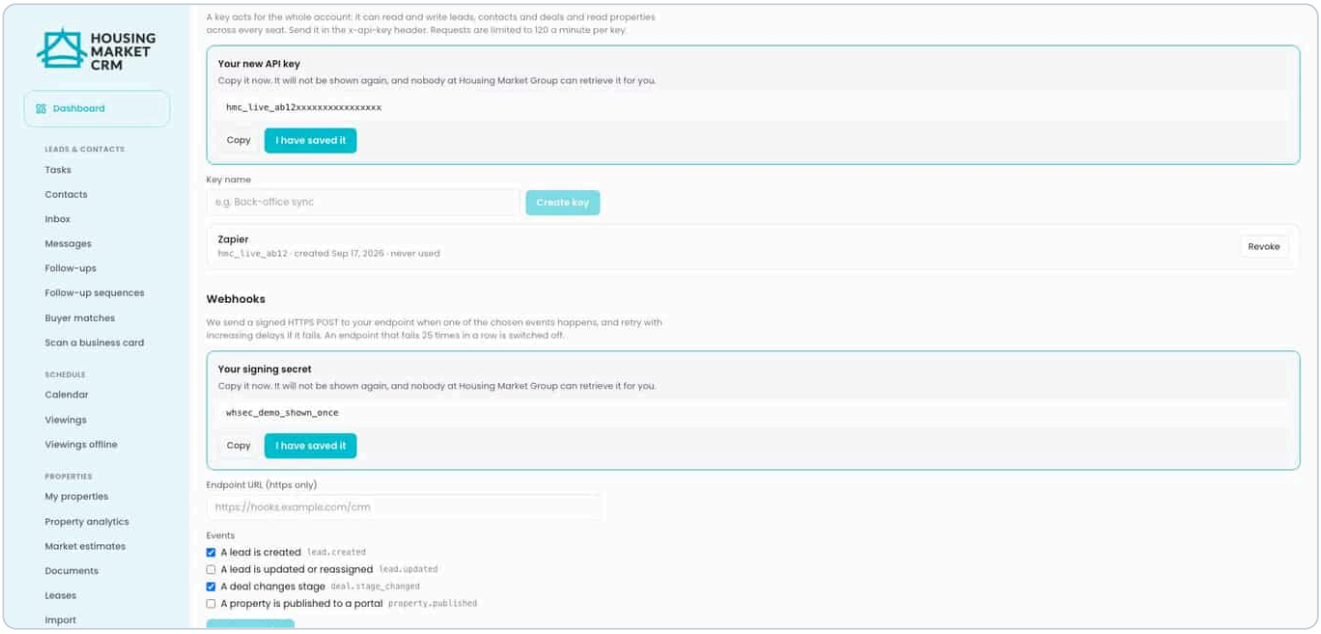
الشكل 81.6 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

7 حدّد الأحداث المطلوب استقبالها.



الشكل 81.7 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

8 انقر Add endpoint (إضافة نقطة نهاية).



الشكل 81.8 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

9 استخدم Send test، ثم راجع Delivery log.



الشكل 81.9 · سجلت الشاشة في 17 سبتمبر 2026

مقالات ذات صلة في مركز المساعدة

هل بياناتي آمنة؟	faq.housingmarketgroup.com/ar/faq/is-my-data-secure

هل تحتاج إلى مزيد من المساعدة؟

كل فصل من هذا الدليل متوفر كذلك في مقطع فيديو قصير، وكل شرح فيه مأخوذ من مركز المساعدة.

مركز المساعدة

faq.housingmarketgroup.com

إجابات عن جميع منتجات Housing Market Group

اتصل بنا

faq.housingmarketgroup.com/contact

راسل فريق الدعم

مقاطع الفيديو

www.youtube.com/@HousingMarketGroup

شروحات خطوة بخطوة

HOUSING MARKET CRM

dashboard.housingmarketcrm.com

تسجيل الدخول · معلومات المنتج على housingmarketcrm.com

دليل Housing Market CRM · طبعة نوفمبر 2026

الشاشات المعروضة مسجلة حتى 28 أكتوبر 2026، وقد تختلف شاشتك قليلا بعد الإصدارات اللاحقة.

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd. جميع الحقوق محفوظة.

APAC Tower, 1319 Sukhumvit Rd, Prakanong, Watthana, Bangkok 10110, Thailand

HOUSING MARKET GROUP