

kemedar

think
REAL ESTATE AI BY KEMEDAR

Kemedar Negotiate™

النظام البيئي الأول والمدرب الذكي لصفقات العقارات

تحويل زر تواصل مع المالك إلى غرفة تفاوض تعتمد على البيانات.

تحول النموذج

الطرق التقليدية



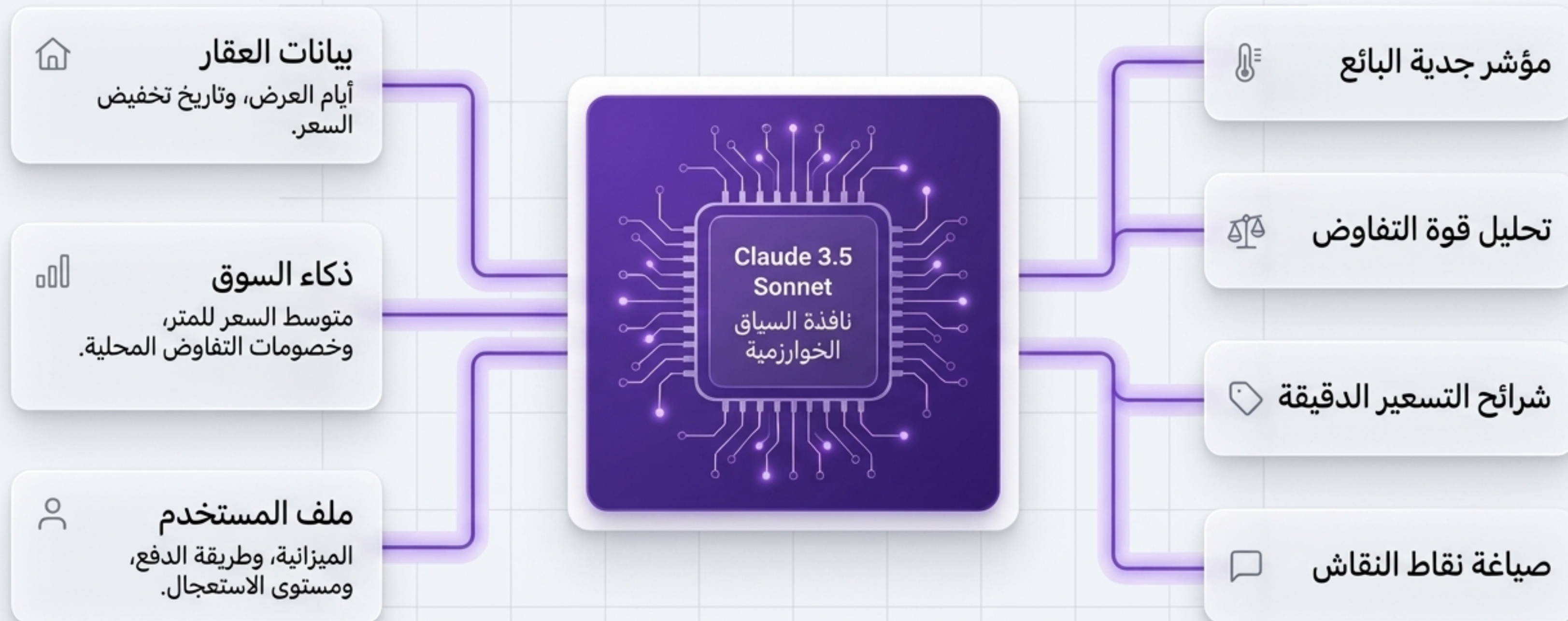
- استفسارات عشوائية ومزعجة
- قرارات عاطفية غير مدروسة
- غياب السجل المركزي للصفقات

طريقة كميدار



- جدول زمني منظم وواضح
- استراتيجيات تسعير مبنية على البيانات
- توثيق رقمي احترافي

معمارية الذكاء الاصطناعي: من البيانات إلى الاستراتيجية



ذكاء السوق المحلي المعمق

قواعد السياق الثقافي

- تقديم العروض المباشرة ممارسة شائعة.
- الاتفاقات الشفوية تسبق العقود المكتوبة.



مؤشرات فئات الأصول

- **سكني القاهرة:** خصم متوقع 0-10٪
- **عقارات فاخرة:** خصم 3-8٪
- **أراضي:** مرونة عالية 10-20٪



الموسمية ومعدل الطلب

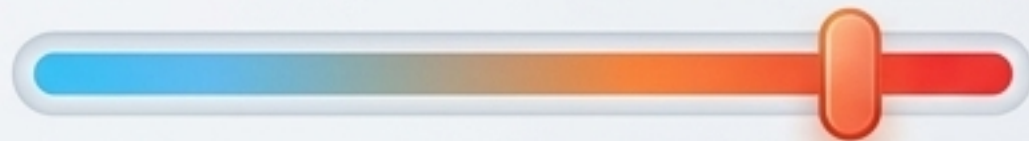
- تعديل قوة التفاوض بناءً على تأثير ما بعد رمضان.
- تتبع ذروة الطلب للعودة للمدارس في سبتمبر.

المرحلة الأولى: استراتيجية المشتري الذكية



لديك قوة تفاوضية في هذه الصفقة

مؤشر جدية البائع



Cool Blue

Hot Red

٨٥/١٠٠ - بائع متحفز جداً

🕒 معروض منذ ٨٧ يوماً

↓ تم تخفيض السعر مرة واحدة (-٥%)

ابدأ من هنا

العرض الافتتاحي
-١٥٪ من السعر المطلوب

الرد المتوقع
نطاق السعر المحتمل

لا تدفع أكثر من هذا

الحد الأقصى للسعر 🦊

واجهة التسعير: حماية المشتري من المزايدة على نفسه



التقييم البصري المباشر يضمن أن يكون التفاوض ضمن الحدود العادلة للسوق.

علم استراتيجيات التفاوض: مصفوفة طرق الدفع



صياغة العرض الذكي: من الأرقام إلى الحوار

عرض منخفض جداً – خطر الرفض المباشر



2,450,000 ج.م

مبلغ العرض الاستراتيجي

AI Message Drafter

Language

[English]

[العربية]

[Français]

Tone

[احترافي]

[ودي]

[حازم]

عزيزي المالك، بناءً على تحليل السوق الشامل، أقترح عرضاً بقيمة 2,450,000 جنيه مصري... هذه هي ميزانيتي القصوى المتاحة. في انتظار ردكم الكريم.

⚠ تحذير: رسالتك تكشف عن الحد الأقصى لميزانيتك. ننصح بحذف هذه الجملة.

درع البائع: التقييم الفوري للعروض الواردة

أحمر: أقل بكثير من السوق

أصفر: أقل من السوق - لكن قابل للتفاوض

أخضر: عرض قوي - يستحق الاعتبار

ذهبي: عرض ممتاز!

السعر المطلوب

[X,XXX,XXX] ج.م

العرض المُقدم

[X,XXX,XXX] ج.م

متوسط السوق

[X,XXX,XXX] ج.م

☆ تقديم عرض مضاد (يُنصح به)

✓ قبول

✗ رفض

تشرح غرفة التفاوض: ساحة صفقات تعتمد على البيانات

الجدول الزمني



الساحة

المشتري (أنت)

العرض: 3,000,000 ج.م
شروط: كاش

البائع

العرض المضاد: 3,200,000 ج.م

المستشار الذكي الخاص



خاص بك فقط — مخفي
عن الطرف الآخر

عرضهم أعلى بـ ٥٪ من
عرضك الافتتاحي.
التقي بهم في المنتصف
لإظهار حسن النية.

الذكاء الاستراتيجي المستمر: مدريك الخاص



عرضهم أعلى بـ 5% من عرضك الافتتاحي.
التقي بهم في المنتصف لإظهار حسن النية
مع الحفاظ على قوة تفاوضك.



الفارق بينكم 50,000 ج.م فقط. فكر في طلب
إضافات (مثل موقف سيارة أو تكييفات)
بدلاً من تقليل السعر لسد الفجوة.

هل أقبل العرض؟

بسعر 3,100,000 أنت أقل من الحد الأقصى
الخاص بك، وهذا ضمن نطاق السوق.

التوصية: قبول 

شبكة الأمان البشرية: وساطة أصحاب الامتياز (FO)



صلاحيات الوسيط

- ✓ جدول اجتماعات ثلاثية
- ✓ معاينة العقار فعلياً
- ✓ صياغة ملاحظات الوساطة الرسمية

مساعدة الذكاء الاصطناعي للوسيط



الطرفان يفصل بينهما ٥٠,٠٠٠ ج.م.
اقترح تقسيم الفارق، هذا هو المعيار
المعتاد في هذه المنطقة.

الموافقة ونظام الضمان: إغلاق الصفقات بثقة



لوحة تحكم التفاوض ورؤية الإدارة

إجمالي التوفير:
450,000 ج.م

User Dashboard

[مغلق]

[قيد الانتظار]

[نشط]



إدراج العقار

Slate : في انتظار البائع

معالي:

Buyer agent



إدراج العقار

Alert Red : عاجل: ينتهي خلال ساعتين

معالي:

Buyer agent



Admin View

1 العروض المرسلة

2 العروض المضادة

3 جولة تفاوض +2

إنعام الصفقة

معدل تبني الذكاء الاصطناعي:
٨٢٪ من الصفقات الناجحة اتبعت استراتيجية
الذكاء الاصطناعي.



عجلة البيانات: رسم الخريطة الحقيقية للسوق العقاري





ذكاء في كل خطوة.
عدالة في كل صفقة.
ثقة في كل إغلاق.

انشر مستقبل العقارات اليوم. [contact@kemedar.com]