الوسيط العقاري ... 24 صفة لأداء 5 مهام

اعداد : مشرق علي حيدر – جرافيك : حسام الحوراني

لم تكن مهنة الوسيط العقاري مسجلة في قائمة المهن المعتمدة قبل أن تجتهد أراضي وأملاك دبي قبل 3 أعوام لتتم إضافة المسمى "وسيط عقاري" إلى قائمة المهن المعتمدة في وزارة العمل. وكانت تلك ثمرة الخطة الاستراتيجية للدائرة الرامية إلى إضفاء المزيد من التنظيم على المهن العقارية ليكون التعاون مع وزارة العمل ودائرة التنمية الاقتصادية في دبي لتصنيف المهن العقارية كافة وتتمثل الغاية الأساسية في تسهيل ممارسة الأفراد والشركات لأنشطتهم العقارية في إطار قانوني منظم يقوي ركائز التعامل في السوق العقارية ويساهم في زيادة نضج التعاملات العقارية وشفافيتها.

وبدأ وسطاء العقارات في دبي تغيير أساليبهم المهنية بعد أن أدركوا أهمية تأدية مهامهم بالصورة الصحيحة ليصبح لهم دور فعّال في تطور الحرفية في المهنة لأضخم سوق عقاري في القارة. تقوم أراضي دبي بتطوير دائم وجوهري لإعادة صياغة معلومات ووعي وممارسات وإجراءات المهنة.

مهام الوسيط

1. الإعلان عن الأملاك المعروضة للبيع أو الإيجار.
2. تهيئة قائمة بأسماء المشترين المحتملين.
3. إرشاد المشتري أو البائع إلى خيارات واضحة.
4. إظهار مميزات العقار المراد بيعه.
5. تنظيم العقود للبائع والمشتري وتجهيزها للموافقة.

5231

بلغ عدد الوسطاء العقاريين المسجلين في دبي 5231 وسيطاً خلال العام الجاري 2013 صعوداً من 3100 وسيط عقاري بنهاية 2012.

666 وسيطاً مواطناً

160 وسيطاً مصرياً

59 وسيطاً فلبينياً

503 وسطاء هنود

450 وسيطاً باكستانياً

306 وسطاء بريطانيين

2247

بلغ عدد الوسطاء العقاريين النساء نحو 2247 بحسب إحصاءات أراضي دبي في عام 2010 ويتوقع أن ينمو عددهن خلال العام 2013 على خلفية الانتعاش العقاري.

صفات الوسيط

1. يحمل بطاقة وسيط صادرة من أراضي دبي تؤهله للقيام بعمليات الوساطة في البيع والشراء في دبي أو حتى استخدام الاستمارات الرسمية لتلك الأغراض.
2. يعمل في شركة وساطة مرخصة ومسجلة لدى أراضي دبي ولها رقم تسجيل مكتب وساطة عقارية.
3. عارف بالسوق العقارية المحلية وأسعار العقارات والأحداث الرئيسة في السوق.
4. يطبق لوائح أخلاقيات المهنة وممارساتها في أعماله اليومية.
5. يتصرف بإيجابية مع المتعاملين ويساعدهم في التعرف على القوانين والإجراءات.
6. يحرص على تطوير أدائه عبر التدريب المستمر والدراسة.
7. يمتلك مهارات متعددة في مجالات السوق العقارية في دبي.
8. صادق ويفي بالتزاماته في تمثيل شركته مع المتعاملين.
9. يمتلك سجلاً بالمبيعات وبيانات المتعاملين.
10. يتواصل مع عملائه ويتمتع بمهارة الاستماع والتعاطف معهم.
11. لديه مقدرة على تفهم ثقافات مختلف الراغبين بالبيع والشراء.
12. يتحدث أكثر من لغة. ويقدم أفضل الخدمات للمتعاملين.
13. يحترم حقوق العميل في طلب الاستشارة القانونية قبل التوقيع على أي وثيقة.
14. يستشير عملاءه دائماً ويجتمع معهم في مكاتبهم الرسمية وليس في الأماكن العامة.
15. يتفهم ويحترم ويطبق ويخضع للقانون.
16. يساهم في دعم النهضة العمرانية.
17. يفتخر بالعمل في أكثر الأسواق العقارية حيوية.
18. يبقي المتعاملين السابقين على إطلاع دائم بالتطور العمراني وفرص الاستثمار.
19. يستجيب بسرعة ولياقة لطلبات العملاء ويرد على اتصالاتهم.
20. يدير عملية الوساطة بصبر ومثابرة.
21. يتعلم من الآخرين أفضل الممارسات المهنية.
22. يرتبط بعملائه بعلاقات إنسانية قائمة على الاحترام المتبادل.
23. يحترم الوسطاء العقاريين المحليين ويتعاون معهم.
24. استعداد نفسي ومالي للتعامل مع مقتضيات أكثر المهن تشعباً وتعقيداً.

16000

بلغ عدد الوسطاء الذين تلقوا تدريبات في أراضي دبي لتطوير مهاراتهم في السوق نحو 16 ألف وسيط منذ عام 2008. ويعد اجتياز الدورات التدريبية شرطاً أساسياً للحصول على رخصة الوسطاء العقاريين.

ممنوع

تمنع اللوائح المنظمة لسجل الوسطاء العقاريين الوسيط من التوسط في بيع أو شراء أو تسويق العقارات غير المسجلة لدى الدائرة. إلى جانب بنود تحمي حقوقه وحقوق باقي الأطراف.

تفتيش

تقوم أراضي دبي بين الحين والآخر بحملات تفتيش ومتابعة لمكاتب الوساطة ويقوي هذا الإجراء ركائز التعامل في السوق ويسهم في زيادة نضج التعاملات العقارية وشفافيتها.

1000000000

مليار درهم قيمة العمولات التي جناها وسطاء العقارات في دبي خلال 2012 بنسبة نمو بلغت 43% ويتوقع تجاوز الرقم في العام الجاري 2013.

55000000000

خمسة وخمسون مليار درهم القيمة الإجمالية للصفقات العقارية التي أبرمتها شركات الوساطة العقارية في دبي خلال عام 2012 بنسبة نمو بلغت 66%.