

مقدمه:

این مدل کسب و کار بر پایه نقش واسطه‌ای هوشمند طراحی شده است. ما نه سازنده هستیم، نه کارفرما و نه سرمایه‌گذار مستقیم. ما حلقه اتصال شفاف و مؤثر بین مالکان زمین و سرمایه‌گذاران ایرانی یا خارجی علاقه‌مند به بازار ساخت و ساز عراق هستیم. منبع درآمد ما، کارمزد مشخص از هر پروژه‌ای است که با میانجی‌گری ما به ثمر می‌رسد.

فاز صفر: زیرساخت اولیه (انجام شده)

1. ثبت شرکت در عراق (با مجوز فعالیت حوزه ساخت و ساز)
2. اجاره دفتر در منطقه حی‌العدل بغداد (لوکیشن استراتژیک با دسترسی عالی)
3. استخدام مدیر دفتر دوزبانه (تسلط کامل به عربی و فارسی)
4. راه‌اندازی وبسایت و سنوی محلی برای جذب مخاطب عراقی و سرمایه‌گذار ایرانی

فاز اول: کشف فرصت‌های پروژه‌ای و ارزیابی زمین‌ها

1. بررسی روزانه بازار ساخت و ساز بغداد و شهرهای هدف (نجف، کربلا، بصره)
 - مراجعه میدانی و مذاکره با مالکان زمین
 - بررسی لوکیشن، دسترسی، محدودیت‌های حقوقی
 2. احراز مالکیت زمین از طریق دفاتر رسمی ثبت
 3. برآورد ارزش زمین، پتانسیل ساخت، قیمت منطقه‌ای، و نوع پروژه مناسب (مسکونی، تجاری، ترکیبی)
 4. تهیه گزارش تصویری، نقشه‌ها، و برآورد مترآژ ساخت برای ارائه به سرمایه‌گذار
- مثال: زمینی 600 مترمربع در حی‌العدل، با سند رسمی، قابلیت ساخت 5 طبقه مسکونی با 10 واحد دارد. قیمت هر متر زمین 700 دلار و قیمت فروش واحد تکمیل‌شده 950 دلار است.

فاز دوم: جذب سرمایه‌گذار ایرانی یا خارجی

1. تهیه پکیج کامل معرفی پروژه (شامل تحلیل مالی، ریسک، ROI، زمان‌بندی، نقشه، و تصاویر)
2. جلسات پرزنت با سرمایه‌گذاران ایرانی یا تمرکز بر نقاط جذاب:
 - هزینه پایین ساخت نسبت به ایران
 - تقاضای بالا برای واحد آماده در بغداد و نجف
 - نرخ فروش نقدی بالای پروژه‌ها (میانگین بازگشت سرمایه 12 الی 20 ماه)
 - خدمات کامل از صفر تا تحویل کلید توسط تیم محلی ما
3. در صورت تمایل سرمایه‌گذار: عقد تفاهنامه اولیه

فاز سوم: مذاکره بین مالک زمین و سرمایه‌گذار و تنظیم قرارداد

1. نقش ما: تنظیم جلسات مشترک + مشاوره حقوقی محلی + ترجمه و تفسیر حقوقی
2. نوع قرارداد پیشنهادی:
 - قرارداد مشارکت در ساخت بین مالک و سرمایه‌گذار
 - سهم مشخص طرفین در پایان پروژه (مثلاً 50-50 یا 40-60)
 - ثبت رسمی قرارداد در دفترخانه‌های رسمی عراق (نکته بسیار مهم برای اعتبار حقوقی)
3. نقش ما در قرارداد: ثبت رسمی حق‌الزحمه واسطه‌گری در قالب بند مستقل (مثلاً 2٪ کل ارزش پروژه)

فاز چهارم: اجرای پروژه

1. معرفی پیمانکاران و مهندسان محلی معتبر با سابقه موفق
 2. برنامه‌ریزی ساخت (با همراهی تیم فنی ما)
 3. نظارت میدانی ماهانه برای گزارش‌گیری و اطمینان از پیشرفت پروژه
 4. تهیه گزارش‌های تصویری برای سرمایه‌گذار
- مثال: اجرای پروژه 10 واحدی در بغداد با برآورد هزینه ساخت هر متر مربع 320 دلار و زمان ساخت 14 ماه، با هزینه کل ساخت حدود 850,000 دلار و سود نهایی 400,000 دلار با فروش واحدها.

فاز پنجم: فروش یا بهره‌برداری از پروژه

1. مشاوره برای قیمت‌گذاری و فروش واحدها در بازار محلی
2. جذب مشتری محلی با تبلیغات عراقی (سوشال‌مدیا، پتر، مشاور املاک محلی)
3. انتقال سند رسمی به خریداران با پیگیری کامل اداری توسط تیم ما
4. تسویه حساب نهایی و تقسیم سود بین مالک و سرمایه‌گذار

منبع درآمد ما:

1. حق‌الزحمه ثابت واسطه‌گری از هر پروژه (بین 1.5٪ تا 3٪ بسته به حجم کار)
2. کارمزد خدمات حقوقی و مهندسی (در صورت درخواست سرمایه‌گذار)

تحلیل سود و ریسک:

- ✓ سود خالص سرمایه‌گذار در پروژه متوسط 600 متری: بین 30 تا 45 درصد
 - ✓ بازگشت سرمایه در مدت 12 تا 20 ماه
- || ریسک‌ها:

- عدم اعتبار سند یا مشکل حقوقی زمین → حل با بررسی دفتر ثبت
 - نوسانات بازار ساخت → مدل بر اساس پروژه‌های سریع‌فروش بسته شده
 - مشکلات اجرای پروژه → با نظارت محلی و گزارش‌گیری ماهانه به حداقل می‌رسد
-

تفاوت رقابتی مدل ما:

- ما خود را درگیر سرمایه‌گذاری مستقیم نمی‌کنیم → ریسک ما صفر است
 - با دانش میدانی + زیرساخت موجود + تیم دوزبانه → فرآیند را برای طرفین آسان و امن می‌کنیم
 - مدل ما قابل تکرار برای ده‌ها پروژه مشابه است، بدون نیاز به تزریق سرمایه توسط ما
-

نتیجه‌گیری:

ما یک تسهیل‌گر حرفه‌ای در بازار ساخت‌وساز در عراق هستیم. سود ما از هر پروژه تنها در گرو موفقیت پروژه و رضایت طرفین است. این مدل بدون نیاز به سرمایه‌گذاری مستقیم، قابل توسعه، تکرارپذیر، سودآور و مطمئن است.