



نظام محترف لإدارة ومتابعة عمليات التسويق العقاري والتي تساعد متخذي القرار في تنمية استثماراتهم بناء على التقارير والمعلومات التي يوفرها لهم نظام تاب للتسويق العقاري.

مميزات النظام:

- إمكانية متابعة أكثر من شركة على نفس النظام.
- إمكانية تأسيس عدد لا نهائي من المشاريع.
- تسجيل بيانات الوحدات المختلفة (النوع - الرقم - المساحة - القيمة).
- إمكانية إدخال الصورة الخاصة بالوحدة وطباعتها.
- قاعدة بيانات كاملة للعملاء.
- تسجيل عروض الأسعار (الاتفاق على بيع وحدة) وطباعتها، موضح فيها طريقة السداد وتفصيلها (دفعة حجز - دفع تعاقد - أقساط سنوية أو ربع سنوية أو شهرية -
- تسجيل حركات البيع موضح بها كافة التفاصيل سواء عن البيع أو أسلوب السداد.
- إمكانية ارتجاع حجز وحدة مع إمكانية تحديد دفع الارتجاع وأسلوب سداد القيمة.
- تسجيل استلام النقدية من العملاء مع إمكانية توجيهه القيمة المسددة لوحدة محددة وقسط محدد.
- إمكانية إظهار الموقف المالي لكل وحدة (عدد الأقساط الكلي بأنواعه - عدد الأقساط المتبقية - القيمة المدفوعة - المتأخرات).
- إمكانية طباعة إيصالات السداد باللوجو الخاص بشركتكم.
- إمكانية تسجيل ارتجاع النقدية.
- إمكانية طباعة محضر تسليم وحدة بالصيغة التي تتراءى لشركتكم.
- إمكانية طباعة المخالصة النهائية لوحدة بالصيغة التي تتراءى لكم مع اختبار هل تم بالفعل سداد إجمالي القيمة أم لا.
- إمكانية طباعة التقارير المختلفة مثل:
 - كشف حساب عميل موضح به (التاريخ - رقم الإيصال - القيمة - الرصيد - ...).
 - قائمة الوحدات المباعة موضح بها (رقم الوحدة - اسم العميل - القيمة - المسدد - الباقي).
 - قائمة الوحدات المعروضة للبيع موضح بها (رقم الوحدة - الدور - المساحة - قيمة الوحدة - قيمة الحجز - قيمة التعاقد - قيمة الأقساط - قيمة الاستلام).
- قائمة بالمبالغ المالية المتأخرة موضح بها (بيانات الوحدة و اسم العميل - بيانات القسط و تاريخ الاستحقاق
- تقرير بإيرادات المشروع المتوقعة خلال فترة موضح بها (بيانات الوحدة - بيانات العميل - الإيرادات الموزعة على شهور التعاقد -).