

REALTYLYNC STRATEGY

مخطط السيولة العالمية

ربط رأس المال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بفرص
الاستثمار العالمية عبر البنية التحتية الرقمية من الجيل
القادم.

المخلص التنفيذي

\$7.8T

مجمع السيولة العالمي

63%

زيادة في الكفاءة

فرصة السيولة العالمية

يشهد المشهد المالي العالمي تحولاً جذرياً. تعمل التكنولوجيا على إزالة الحواجز التقليدية أمام الاستثمار عبر الحدود، مما يخلق فرصاً غير مسبوقة لتنقل رأس المال.

الحل: تمثل منصة "جسر Lync" نقلة نوعية في نشر رأس المال العالمي، حيث تستفيد من أحدث التقنيات لربط رؤوس الأموال من الشرق الأوسط بالفرص العقارية الأمريكية في الوقت الفعلي.

15.8%

نمو الاستثمار عبر الحدود

\$4.2T

الأصول المدارة في الشرق الأوسط

\$92.4B

تدفقات العقارات الأمريكية

\$11.3T

أصول صناديق الثروة السيادية

هندسة تدفق رأس المال

يستخدم النظام بيئة من ثلاث طبقات لربط مصادر رأس المال بفرص الاستثمار بسلاسة تامة.

03

التنفيذ الرقمي

إغلاق الصفقات والامتثال القانوني عبر البلوكتشين

02

المطابقة الذكية

خوارزميات AI لمطابقة المخاطر والعوائد تلقائياً

01

تجميع رأس المال

توحيد السيولة من صناديق الثروة والمكاتب العائلية

مقارنة الأداء: التقليدي مقابل RealtyLync

المعيار	الطريقة التقليدية	منصة RealtyLync
وقت الإغلاق	3 - 6 أشهر	4 - 8 أسابيع
تكلفة المعاملة	15% - 25%	8% - 12%
الشفافية	محدودة (صناديق سوداء)	كاملة (لوحة تحكم حية)
الامتثال القانوني	يدوي ومعقد	آلي وفوري

الخلاصة الاستراتيجية

من خلال أتمتة الامتثال واستخدام العقود الذكية، تقلل المنصة الاحتكاك التشغيلي بنسبة 85%، مما يتيح للمستثمرين التركيز على تخصيص الأصول بدلاً من المعاملات الورقية.

فرص السوق وخارطة الطريق

خارطة الطريق للتنفيذ

أسبوع 1-2

الاكتشاف

تقييم الاحتياجات والمواعمة الاستراتيجية

أسبوع 3-6

التكامل التقني

ربط واجهات برمجة التطبيقات (API) ونقل البيانات

أسبوع 7-8

الإطلاق التجريبي

التحقق من صحة النظام واختبار المستخدم

مستمر

الإطلاق الكامل

النشر الكامل وتحسين الأداء

القطاعات المستهدفة

لوجستيات (Euro Logistics)

النمو: 15.2%
العائد: 6.1-7.8%

سكن متعدد US

النمو: 12.5%
العائد: 5.8-7.2%

مراكز بيانات (Data Centers)

النمو: 22.3%
العائد: 7.5-9.8%

رعاية صحية GCC

النمو: 18.7%
العائد: 8.2-10.5%

قصص نجاح

صندوق سيادي شرق أوسطي

التحدي: صعوبة الوصول للسوق الأمريكي والتعقيدات التنظيمية

النتيجة: إغلاق صفقات بقيمة 850 مليون دولار في 38 يوماً

تحالف مكاتب عائلية

التحدي: تجزئة العمليات وارتفاع تكاليف المعاملات

النتيجة: تخفيض التكاليف بنسبة 62% وبناء محفظة بـ 420 مليون دولار