

مسابقه بزرگ آقای خبره؛ تحولی نوین در صنعت املاک ایران

در مقایسه با رقابت‌های جهانی

<https://mrkhobre.ir/>

مقدمه

صنعت املاک و مستغلات در سراسر جهان دستخوش تحولات دیجیتال عمیقی شده است. یکی از مهم‌ترین روندهای این تحول، ایجاد بسترهای رقابتی برای شناسایی، توانمندسازی و تقدیر از خبرگان و مشاوران حرفه‌ای این صنعت است. از آمریکا و بریتانیا تا امارات متحده عربی، پلتفرم‌های پیشروی املاک با طراحی سیستم‌های رتبه‌بندی، مسابقات فصلی و جوایز ارزشمند، به دنبال ایجاد شفافیت، اعتماد و رقابت سالم در این بازار هستند.

«آقای خبره» به عنوان نخستین المپیاد مهارتی خبرگان بازار مسکن ایران، با الهام از موفق‌ترین مدل‌های جهانی و تطبیق آن با بافت بومی بازار ایران، گامی بلند در این مسیر برداشته است. در این گزارش، مسابقه بزرگ آقای خبره و مدل جایزه‌دهی آن را با رقابت‌های مشابه در آمریکا، بریتانیا و دب‌ی مقایسه می‌کنیم.

آقای خبره؛ چشمانداز و مأموریت

آقای خبره با شعار «شفاف‌ترین بستر قیمت‌گذاری املاک با تکیه بر خرد جمعی» فعالیت خود را آغاز کرده است. این پلتفرم به صورت تخصصی مسابقات آنلاینی را برای سنجش مهارت تخمین قیمت ملک برگزار می‌کند که شرکت‌کنندگان باید در زمان مشخص و تحت شرایط شبیه‌سازی شده، ارزش واقعی یک ملک را تشخیص دهند.

مأموریت‌های کلیدی آقای خبره عبارتند از:

- توانمندسازی مشاوران املاک با رویکرد داده‌محوری
- ایجاد سیستم رنکینگ دائمی برای خبرگان
- ایجاد اعتماد (TrustScore) در صنف مشاوران
- شفاف‌سازی قیمت‌ها با مشارکت توده‌های مردم

بازار هدف این مسابقه، مشاوران املاک، کارشناسان رسمی دادگستری، دانشجویان رشته‌های مرتبط و سرمایه‌گذاران حوزه مسکن هستند. با توجه به ارزش ۳۰ میلیارد دلاری بازار املاک ایران و رشد سالانه ۱۶ درصدی بازار جهانی PropTech، آقای خبره در موقعیت منحصربه‌فردی برای رهبری تحول دیجیتال این صنعت قرار دارد.

مدل مسابقه و سیستم رتبه‌بندی آقای خبره

مسابقه بزرگ آقای خبره در **دو مرحله** برگزار می‌شود. مرحله اول به صورت **رایگان** برگزار شده و برگزیدگان آن به طور رایگان به مرحله دوم راه می‌یابند. مسابقات به صورت آنلاین در پیام‌رسان‌ها و بات تلگرام برگزار می‌گردد.

فصل تابستان ۱۴۰۵ این مسابقه در تاریخ **۷ و ۸ شهریور** مصادف با میلاد حضرت رسول اکرم (ص) برگزار می‌شود و جوایز **نقدی و غیرنقدی** متنوعی برای برندگان در نظر گرفته شده است.

سیستم رتبه‌بندی آقای خبره، مشابه سیستم‌های **فرمول یک (F1)** و **تنیس ATP** طراحی شده است و شامل سطوح مختلفی چون «خبره کاربلد»، «خبره ارشد» و «خبره دریای نور» می‌باشد. امتیاز کلی هر خبره بر اساس **بهترین ۴ دوره از ۸ دوره اخیر** محاسبه می‌شود. همچنین **ضریب سختی دوره** بر اساس تعداد شرکت‌کنندگان تعیین می‌گردد؛ به گونه‌ای که هرچه تعداد شرکت‌کنندگان بیشتر باشد، ضریب سختی و ارزش امتیازات بالاتر می‌رود.

جایزه پایان سال نیز یکی از مهم‌ترین بخش‌های این سیستم است: خبره‌ای که در مجموع ۴ دوره فصل، بیشترین امتیاز تجمعی را کسب کند، عنوان «**خبره رسمی املاک**» را به مدت یک سال دریافت می‌کند و از امتیازات ویژه‌ای از جمله درصدی از کمیسیون معاملات و حضور در کمپین تبلیغاتی سالانه برخوردار می‌شود.

مقایسه با رقابت‌های جهانی

۱. ایالات متحده آمریکا: Zillow Premier Agent

Zillow به عنوان بزرگترین مرجع املاک آمریکا، برنامه «**Best of Zillow**» را برای شناسایی و تقدیر از برترین مشاوران خود طراحی کرده است. این برنامه بر اساس **۶ معیار کلیدی** عملکرد مشاوران را ارزیابی می‌کند:

(۱) **نرخ پاسخگویی (Answer Rate):** میزان پاسخگویی به تماس‌های مشتریان در سه ماه اخیر

۲) نرخ درخواست قرار ملاقات (ALM Appointment Rate): تعداد دفعات درخواست قرار ملاقات در تماس‌های اولیه

۳) نرخ نمایش ملک (Show Rate): تعداد دفعات کمک به مشتریان برای بازدید از املاک

۴) نرخ تبدیل (Conversion Rate): درصد مشتریانی که به معامله منجر شده‌اند

۵) رضایت مشتری (Customer Satisfaction): بازخورد مستقیم مشتریان

۶) استفاده از CRM (CRM Usage): میزان استفاده از اپلیکیشن برای ارتباط با مشتریان

مشاورانی که موفق به کسب برچسب **Best of Zillow** می‌شوند، از مزایای انحصاری زیر بهره‌مند می‌گردند:

✓ نشان دیجیتالی «برترین مشاور در Zillow» در پروفایل خود

✓ دسترسی زودهنگام به کدهای پستی پرفروش

✓ اتصال به مشتریان با بالاترین قصد خرید

✓ اولویت در دسترسی به محصولات و رویدادهای جدید

✓ گزارش عملکرد شخصی با به‌روزرسانی لحظه‌ای

شباهت این مدل با آقای خبره در سیستم رتبه‌بندی چندمعیاره و جوایز مبتنی بر عملکرد است، اما تفاوت اصلی در این است که Zillow بر عملکرد فروش و خدمات مشتری تمرکز دارد، در حالی که آقای خبره بر مهارت تحلیلی و دقت در قیمت‌گذاری تأکید می‌کند.

۲. بریتانیا: Rightmove و مسابقه «Game Changers»

Rightmove به عنوان بزرگترین پلتفرم املاک بریتانیا، کمپین «Game Changers» را راه‌اندازی کرده است تا مشاورانی را که فراتر از وظایف معمول خود عمل می‌کنند، شناسایی و تقدیر کند.

در این مسابقه، از مشتریان و موجران دعوت می‌شود تا داستان‌های مثبت خود درباره مشاوران املاک را به اشتراک بگذارند. داستان‌ها به صورت ناشناس به هیئت داوران صنعتی ارسال شده و ۶ برنده به عنوان «Game Changers» انتخاب می‌شوند.

برندگان این مسابقه در کمپین ملی تبلیغاتی تابستانی Rightmove معرفی شده و جوایز دیگری نیز دریافت می‌کنند. همچنین به مشتریانی که داستان‌های برنده را ارسال کنند، کارت هدیه ۵۰۰ پوندی اهدا می‌شود.

۶ دسته‌بندی برندگان در این مسابقه عبارتند از:

- ✓ «تلاش‌گر فراتر» (Extra Miler)
- ✓ «ذهن‌خوان» (Mind Reader)
- ✓ «راه‌حل‌یاب» (Solution Finder)
- ✓ «نجات‌دهنده زنجیره» (Chain Saver)
- ✓ «پاسخ‌گوی سریع» (Rapid Replier)
- ✓ «گشاینده درها» (Door Opener)

تفاوت اصلی Rightmove با آقای خبره در رویکرد داستان‌محور و داوری مبتنی بر تجربه مشتری است، در حالی که آقای خبره بر دقت تحلیلی و مهارت فنی تأکید دارد. با این حال، هر دو پلتفرم به دنبال تقدیر از خبرگی و ارتقای استانداردهای حرفه‌ای در صنعت املاک هستند.

۳. امارات متحده عربی (دبی): Bayut و برنامه TruBroker

Bayut به عنوان پلتفرم پیشروی املاک در امارات، برنامه «TruBroker™» را به عنوان نخستین برنامه شناسایی و تقدیر از مشاوران در منطقه راه‌اندازی کرده است. این برنامه از زمان launch خود در سال ۲۰۲۴، تحولی اساسی در نحوه عملکرد و موفقیت مشاوران املاک در دبی ایجاد کرده است.

سیستم TruBroker شامل موارد زیر است:

- ✓ سیستم امتیازی TruPoints™ بر اساس عملکرد مستمر
- ✓ لیدربرد هفتگی برای نمایش برترین‌ها
- ✓ ۳ نشان افتخار شامل «پاسخ‌گوی سریع» (Responsive Broker) و «کیفیت آگهی» (Quality Lister)

تا اکتبر ۲۰۲۵، بیش از ۵,۷۰۰ مشاور نشان TruBroker™ را در Bayut دریافت کرده‌اند که نشان‌دهنده رشد ۳۹۸ درصدی سالانه است. به‌طور متوسط هر ماه بیش از ۳۰۰ مشاور جدید برای پیوستن به این جامعه نخبگان تلاش می‌کنند. جالب‌ترین آمار این است که ۶۵ درصد از TruBroker‌ها نشان خود را ماه به ماه حفظ می‌کنند که نشان از ارزش پایدار این برنامه دارد.

ویژگی منحصربه‌فرد «TruBroker Stories» به مشاوران اجازه می‌دهد تا با ارسال ویدیوهای کوتاه، تخصص خود را مستقیماً در صفحات جستجوی Bayut به نمایش بگذارند. آمار نشان می‌دهد مشاورانی که از Stories

استفاده می‌کنند، ۳ برابر سریع‌تر لید تولید کرده و معاملات خود را به‌طور متوسط ۲۲ روز زودتر به نتیجه می‌رسانند.

برای تقدیر از عملکرد استثنایی، Bayut برترین TruBroker ها را بر روی بیلبوردهای دیجیتال بزرگ در سراسر دبی به نمایش می‌گذارد و در شبکه‌های اجتماعی، رتبه‌بندی هفتگی مبتنی بر هوش مصنوعی را منتشر می‌کند.

شباهت این مدل با آقای خبره در سیستم رتبه‌بندی پویا، لیدربرد و جوایز مبتنی بر عملکرد است. هر دو پلتفرم به دنبال ایجاد رقابت سالم و ارتقای شفافیت در صنعت املاک هستند.

جدول مقایسه‌ای جامع

معیار	آقای خبره ایران	Zillow آمریکا	Rightmove بریتانیا	Bayut امارات
ماهیت رقابت	تخمین قیمت ملک	عملکرد فروش و خدمات	تجربه مشتری	عملکرد جامع
معیارهای اصلی	دقت قیمت‌گذاری، سرعت	پاسخگویی، تبدیل، رضایت	کیفیت خدمات مشتری	پاسخگویی، کیفیت آگهی
سیستم رتبه‌بندی	چندسطحی (همانند F1)	۶ معیار عملکردی	۶ دسته‌بندی	امتیازی + لیدربرد
جوایز	نقدی + غیرنقدی + عنوان سالانه	نشان دیجیتال + اولویت دسترسی	کمپین تبلیغاتی + جوایز	نشان + بیلبرد Stories +
فراوانی	فصلی (۴ دوره در سال)	ماهانه	دوره‌ای	هفتگی + ماهانه
مخاطب هدف	مشاوران، کارشناسان، دانشجویان	مشاوران املاک	مشاوران املاک	مشاوران املاک
رویکرد اصلی	مهارت تحلیلی	عملکرد فروش	تجربه مشتری	اعتماد و شفافیت

مزیت رقابتی منحصربه‌فرد آقای خبره

آقای خبره با تکیه بر **خرد جمعی** و ترکیب آن با **هوش مصنوعی** و **نظر کارشناسان رسمی**، رویکردی نوین در قیمت‌گذاری املاک ایران ایجاد کرده است. این پلتفرم با گردآوری دیتای لحظه‌ای از هزاران کاربر، بستری برای **رقابت سالم** و **شناسایی نخبگان** صنعت املاک فراهم می‌آورد.

برخلاف رقبای جهانی که عمدتاً بر **عملکرد فروش** یا **تجربه مشتری** تمرکز دارند، آقای خبره بر **مهارت تحلیلی و دقت در تخمین قیمت** تأکید می‌کند؛ رویکردی که می‌تواند به **شفاف‌سازی قیمت‌ها** و **کاهش نوسانات** در بازار مسکن ایران کمک شایانی کند.

ارزش پیشنهادی منحصربه‌فرد آقای خبره را می‌توان در عبارت «**قضاوت جمعی**» (Wisdom of the Crowd) خلاصه کرد؛ رویکردی که در هیچ‌یک از پلتفرم‌های بین‌المللی مورد بررسی، به این شکل دیده نمی‌شود.

جمع‌بندی

مسابقه بزرگ آقای خبره، با الهام از موفق‌ترین مدل‌های جهانی شناسایی و تقدیر از خبرگان صنعت املاک، گامی مهم در جهت **تحول دیجیتال** بازار مسکن ایران برداشته است. سیستم رتبه‌بندی پویا، جوایز ارزشمند فصلی و سالانه، و رویکرد منحصربه‌فرد «**خرد جمعی**»، این پلتفرم را به یکی از پیشگامان عرصه PropTech در ایران تبدیل کرده است.

همان‌طور که Zillow در آمریکا، Rightmove در بریتانیا و Bayut در دبی توانسته‌اند با ایجاد بسترهای رقابتی، استانداردهای حرفه‌ای را در صنعت املاک ارتقا دهند، آقای خبره نیز با تکیه بر **مهارت، دقت و شفافیت**، در مسیر تبدیل شدن به **مرجع تخصصی قیمت‌گذاری املاک ایران** گام برمی‌دارد.

فصل تابستان ۱۴۰۵، فرصتی است برای تمامی خبرگان و مشاوران املاک ایران تا مهارت خود را در این المپیاد ملی به محک بگذارند و شانس دریافت جوایز ارزشمند و عنوان «**خبره رسمی املاک**» را کسب کنند.

برای اطلاعات بیشتر و ثبت‌نام در مسابقات، به وبسایت آقای خبره به آدرس <http://mrkhobre.ir/> مراجعه فرمایید.

تلگرام: (<https://t.me/mrkhobre>)

ایمیل: info@mrkhobre.ir

بله: (<https://ble.ir/mrkhobreh>)

اینستاگرام: (<https://instagram.com/mr.khobreh>)

مسابقات مهارت خبرگان املاک



امری خیر