

دليل المغترب

لبناء منزله في حضرموت

دليلك العملي من الفكرة إلى استلام المفتاح وأنت خارج الوطن



تخطيط سليم



إجراءات واضحة



تنفيذ موثوق



لتحقيق حلمك

نبني بعلم...
حتى وإن كنت بعيداً



إعداد

م . عوض عبدالرحمن باشكيل

مهندس مدني

مؤسسة باشكيل للأعمال الهندسية والمقاولات

حضرموت - المكلا

من حضرموت ...
تبدأ الحكاية

HADRAMOUT
OUR HOMES
OUR ROOTS
A BRIGHTER
TOMORROW



نبذة عن المؤلف

م. عوض عبدالرحمن باشكيل

مهندس مدني من حضرموت، حاصل على بكالوريوس الهندسة المدنية من جامعة حضرموت - كلية الهندسة والبتترول.

يتمتع بخبرة مهنية تزيد عن 12 عاماً في الهندسة المدنية والمشاريع الإنشائية، شملت الإشراف والتنفيذ ومتابعة وإدارة الأعمال الهندسية.

مؤسس مؤسسة باشكيل للأعمال الهندسية والمقاولات في حضرموت، لتقديم خدمات الدراسات والتصاميم الهندسية والإشراف وتنفيذ مشاريع البناء والتشطيبات.

جاء هذا الدليل انطلاقاً من خبرته العملية وإيمانه بأن المغترب لا يحتاج فقط إلى من يبني له منزله، بل إلى المعلومة التي تساعد على فهم مشروعه واتخاذ قراراته بثقة، حتى وإن كان بعيداً عنه.

« ابنِ بعلم ... حتى وإن كنت بعيداً »

فهرس المحتويات

دليل المغترب لبناء منزله في حضرموت

4	رسالة إلى كل مغترب يحلم ببناء منزله
5	الفصل الأول □ قبل أن تبدأ
7	الفصل الثاني □ الأرض
9	الفصل الثالث □ التصميم المعماري
11	الفصل الرابع □ تنسيق المخططات
13	الفصل الخامس □ التكلفة والميزانية
15	الفصل السادس □ اختيار المقاول
17	الفصل السابع □ عقد المقاولة
19	الفصل الثامن □ إدارة مشروعك عن بُعد
21	الفصل التاسع □ الدفعات والمستخلصات
23	الفصل العاشر □ التغييرات والأعمال الإضافية
25	الفصل الحادي عشر □ أخطاء المغترب
27	الفصل الثاني عشر □ استلام منزلك
28	عن المؤلف
29	مؤسسة باشكيل للأعمال الهندسية والمقاولات

الفصل الأول | قبل أن تبدأ

□□□□□ □□□ □□□□□□ □□□ □□□□

تخيل أنك اتصلت بالمهندس وقلت له : أريد مجلس رجال، مجلس نساء، أربع غرف، صالة كبيرة ومطبخ.

قد يرسم لك مخططًا جميلًا، لكن السؤال الأهم لم يُطرح بعد : لماذا تبني هذا المنزل، وكيف ستعيش فيه أنت وأسرته؟

ابدأ بالهدف ... لا بعدد الغرف

هل المنزل للسكن الدائم؟ أم للعودة بعد سنوات من الاغتراب؟ هل ستسكنه الأسرة الآن بينما تبقى أنت في الخارج؟ أم تريد بناء الدور الأرضي اليوم وترك التوسع للمستقبل؟

هذه الأسئلة تغيّر التصميم من جذوره

منزل لأسرة تعيش فيه يوميًا ليس كمنزل موسمي، والمنزل الذي سيُبنى على مراحل يحتاج قرارات إنشائية ومعمارية مختلفة منذ البداية

لا تجعل بيوت الآخرين تكتب احتياجاتك

من أكثر الأخطاء شيوعًا أن يبدأ المالك بالمقارنة : فلان عمل مجلسًا بطول عشرة أمتار ، وفلان عمل صالة ضخمة.

ومع كل مقارنة تكبر المساحات حتى يصبح المنزل أكبر من حاجة الأسرة

كل متر تضيفه لا تدفع ثمن خرسانته فقط؛ ستدفع تشطيبه وتكييفه وأثاثه وتنظيفه وصيانته لسنوات. اسأل : ما المساحة التي تخدم حياتنا فعليًا؟

الميزانية يجب أن تدخل غرفة التصميم

لا تنتظر حتى يكتمل المخطط ثم تذهب إلى المقاولين لتكتشف أن المنزل الذي أحبه أكبر من قدرتك المالية. اجعل الميزانية حاضرة منذ الفكرة الأولى

القرار الذي تعدله اليوم على الشاشة قد يكلفك دقائق. القرار نفسه بعد تنفيذ الأساسات قد يعني تكسيّرًا وتأخيرًا وخسارة

وأنت بعيد...من يملك القرار؟

قد يكون لديك أخ أو قريب تثق به في حضرموت ، وهذا أمر مهم .لكن الثقة الشخصية ليست بديلاً عن المسؤولية الفنية

حدد منذ البداية : من يتابع ؟ من يفحص ؟ من يرسل التقرير ؟ ومن يملك صلاحية الموافقة على التغيير أو الدفعة ؟ عندما تتداخل الأدوار يبدأ المشروع في إدارة نفسه بدل أن تديره أنت

موقف يتكرر مع المغترب

تبدأ المكالمة بحماس : «نريد أن نبدأ قبل الإجازة القادمة .»فيتحول موعد السفر إلى موعد للمشروع، ويبدأ الحفر قبل أن تُحسم تفاصيل أساسية .بعد أسابيع تظهر تعديلات في الغرف أو الدرج أو الخدمات، فيدفع المالك ثمن الاستعجال مرتين : مرة في التنفيذ ومرة في التصحيح

قاعدة عملية قبل أول يوم في الموقع

اجمع في ملف واحد احتياجات الأسرة، المخطط المعتمد، تقدير الميزانية، المسؤوليات، وطريقة المتابعة .إذا كانت إحدى هذه النقاط ما زالت غامضة، فالمشروع يحتاج قرارًا قبل أن يحتاج عمالاً

قبل أن تسأل : متى نبدأ الحفر؟ اسأل أولاً: هل أصبحت قرارات البداية واضحة؟

الفصل الثاني | الأرض



قد يعرض عليك شخص أرضًا بسعر مغرٍ ويقول لك : موقع ممتاز ومساحتها كبيرة .بالنسبة للمغترب، الصورة والموقع المرسل على الهاتف قد يجعلان القرار يبدو أسهل مما هو عليه .لكن الأرض ليست رقم مساحة فقط

المساحة وحدها لا تكفي

قطعتان لهما المساحة نفسها قد تعطيان منزلين مختلفين تمامًا .شكل الأرض، أبعادها، عرض الشوارع، المداخل، اتجاهاتها والارتدادات كلها تؤثر في جودة المخطط قبل الشراء، جرّب احتياجاتك الأساسية على الأرض بصورة أولية .أحيانًا تكون زيادة بسيطة في السعر لأرض أفضل أبعادًا أو موقعًا أو وصولًا أوفر بكثير أثناء البناء

انظر إلى الشمس والهواء قبل الواجهة

في حضرموت، الحرارة والشمس عنصران لا يمكن تجاهلها .اتجاهات الفتحات، أماكن الجلوس، الواجهات الأكثر تعرضًا للشمس، والتهوية الطبيعية كلها تؤثر في الراحة واستهلاك التكييف .المعماري الجيد لا يبدأ من شكل الواجهة فقط؛ يبدأ من الأرض والمناخ وحركة الأسرة

المناسيب قد تخفي فاتورة

أرض تبدو جيدة في الصورة قد تحتاج أعمال حفر أو ردم أو جدران ساندة أو معالجة للمداخل وتصريف مياه الأمطار .لذلك لا يكفي أن ترى حدودها ؛ افهم منسوبها بالنسبة للشارع والأراضي المجاورة

لا تعتمد على عبارة :الجيران بنوا

تحقق من الملكية والحدود والأبعاد والاشتراطات السارية، واستعن بالرفع المساحي أو دراسة التربة .عندما يتطلب المشروع ذلك .ما نجح في أرض مجاورة لا يصبح تلقائيًا مرجعًا هندسيًا لأرضك

قبل أن تحوّل قيمة الأرض

اطلب مخطط الموقع والأبعاد الحقيقية وصورًا من الجهات الأربع ، وافهم عرض الشارع ومنسوبه . ثم اسأل المصمم سؤالًا بسيطًا : هل تستطيع هذه الأرض أن تعطيني البيت الذي أريده دون حلول مكلفة أو تنازلات كبيرة؟

الأرض جزء من التصميم

أحياناً يشتري المالك أرضاً ثم يطلب من المعماري إجبار احتياجاته عليها. الأفضل أن تدخل الاستشارة المعمارية قبل الشراء عندما يكون ذلك ممكناً ؛ فقرار واحد في الأرض قد يوفر تعديلات وتكاليف تستمر طوال المشروع

لا تشتري الأرض التي تبدو أرخص...اشترِ الأرض التي تخدم المشروع الذي تريد بناءه

الفصل الثالث | التصميم المعماري



المخطط الجميل ليس هو الذي يثير إعجابك في أول خمس دقائق، بل الذي يظل مريحًا بعد خمس سنوات من السكن هنا يظهر الفرق بين رسم غرف وبين تصميم منزل

ابدأ بمشهد يومك

تخيل وصول ضيف إلى المنزل : من أين يدخل؟ هل يمر أمام خصوصية الأسرة؟ أين يغسل يديه؟ كيف يصل إلى المجلس؟ ثم تخيل الأسرة في يوم عادي : أين تجتمع؟ أين يأكل الأطفال؟ وكيف تتحرك من المطبخ إلى الصالة؟

هذه المشاهد البسيطة تصنع مخططًا أقرب إلى الحياة من قائمة مساحات جامدة

خصوصية البيت الحضري قرار تصميمي

مداخل الرجال والنساء ، علاقة المجلس بالمغاسل والحمام ، حركة الأسرة ، مواقع النوافذ والفناء؛ كلها تحتاج معالجة من البداية

إذا تجاهلت الخصوصية في المخطط ستبدأ لاحقًا بإضافة أبواب وممرات وحواجز ، وغالبًا تدفع مساحة ومالًا لتصحيح مشكلة كان يمكن حلها بخط واحد على الورق

ضع الأثاث قبل أن تعتمد الغرفة

غرفة 4x4 م قد تبدو ممتازة بالأرقام ، ثم تكتشف أن موقع الباب والنافذة يجعل الخزانة في مكان غير مناسب أو يقطع حركة السرير

لذلك لا تعتمد المساحات فارغة .ضع الأثاث الحقيقي ، مسارات الحركة ، التلفزيون ، الطاولات والخزائن .عندها ستعرف إن كانت الغرفة ناجحة

فكر في المستقبل... لكن لا تبني للمجهول

قد تحتاج توسعًا أو مصعدًا أو غرفة أرضية لكبار السن .هذه قرارات من الجيد التفكير فيها مبكرًا لكن لا تجعل الخوف من المستقبل يدفعك إلى بناء مساحات ضخمة قد تبقى فارغة سنوات . المرونة الذكية أفضل من التضخم

مخطط يعجبك ... أم مخطط يخدمك؟

قد ترسل لك مجموعة واتساب مخططًا رائعًا لفيلا في دولة أخرى. تنجذب إلى الصالة والواجهة، ثم تحاول نسخه على أرضك. لكن اختلاف المناخ والعادات والخصوصية والأبعاد يجعل النسخ المباشر بداية لمشكلات جديدة.

اختبر المخطط قبل اعتماده

تخيّل يوم الجمعة، وصول الضيوف، حركة الأطفال، حمل المشتريات من السيارة إلى المطبخ، استخدام الحمامات، ومكان الغسيل والتخزين. إذا نجح المخطط في هذه المشاهد اليومية، فأنت تقترب من تصميم حقيقي لا مجرد رسم جميل.

أرخص مكان للتغيير هو المخطط ... وأغلى مكان للتغيير هو بعد التنفيذ

الفصل الرابع | تنسيق المخططات

يصل المقاتل إلى الموقع ، ثم يكتشف أن مسار ماسورة يمر في جسر، أو أن نقطة التكييف لا تناسب الواجهة ، أو أن لوحة الكهرباء جاءت في مكان خزانة .عندها تسمع العبارة الشهيرة :لما نوصل لها .نشوف

المعماري والإنشائي يجب أن يتحدثا

مواقع الأعمدة والجسور والفتحات والسلالم والمناسيب والمصعد إن وجد يجب أن تتوافق مع الفراغات المعمارية

لا تقبل أن يكون الحل في الموقع هو تكسير عنصر إنشائي أو تغيير معماري عشوائي فقط لأن التنسيق لم يتم قبل التنفيذ

الكهرباء تبدأ من الأثاث

أين سيكون التلفزيون؟ السرير؟ طاولة الطعام؟ الثلاجة والغسالة؟ كل هذه الأسئلة يجب أن تسبق تثبيت المفاتيح والمقابس

النقطة الكهربائية في المكان الخطأ قد تبدو تفصيلاً صغيراً، لكنها ستذكرك بالخطأ كل يوم بعد السكن.

التكليف في واقع حضرموت

في كثير من المنازل في حضرموت يكون الاعتماد على مكيفات السبليت أو الشباك، وليس على شبكة دكتات مركزية كما في بعض المباني الكبيرة

لذلك يجب التفكير مبكرًا في مواقع الوحدات الداخلية والخارجية ، مسارات النحاس، التغذية الكهربائية، فتحات مكيفات الشباك عند استخدامها، وتصريف مياه التكثيف حتى لا تتحول الواجهة أو الجدران بعد التشطيب إلى حلول مرتجلة

نَفَّذَ مِنْ آخِرِ نَسْخَةٍ

قد يرسل المعماري تعديلاً ويظل المفاوض يحمل نسخة قديمة، أو يتغير موقع حمام ولا تصل المعلومة إلى الكهرباء والصحي. هنا تبدأ التعارضات

اجعل للمشروع نسخة معتمدة واضحة، وكل تعديل مؤثر يصل إلى التخصصات المعنية قبل التنفيذ.

لحظة واحدة تكشف غياب التنسيق

بعد صب السقف يصل فني الكهرباء ويقول إن فتحة مطلوبة لم تُترك، أو يصل فني التكييف فيكتشف أن مسار النحاس يمر في مكان غير مناسب. الحل في هذه اللحظة غالبًا أعلى وأضعف من حل المشكلة قبل الصب.

اجتماع تنسيق صغير يوفر كثيرًا

قبل كل مرحلة رئيسية، اجمع ما يخصها من معماري وإنشائي وكهرباء وصحي وتكييف. لا تحتاج اجتماعًا طويلًا؛ تحتاج أن يعرف كل تخصص ما الذي سيمر بجواره وما الذي لا يجوز أن يتعارض معه.

إذا استطعت حل المشكلة بالقلم اليوم، فلا تنتظر حتى تحتاج المطرقة غدًا.

الفصل الخامس | التكلفة والميزانية



يسأل المغترب كثيرًا : كم سعر المتر في حضرموت؟ وهو سؤال مفهوم، لكنه قد يصبح خطيرًا إذا تحول إلى قرار مالي كامل. لأن سعر المتر الذي تسمعه من شخص قد لا يشمل ما يشمله سعر شخص آخر.

لا تقارن رقمًا برقم

عندما يقول لك مقاول رقمًا ويقول آخر رقمًا أقل، اسأل أولاً : ماذا يشمل كل عرض؟ هل العزل داخل السعر؟ ماذا عن السور والخزانات والأعمال الخارجية؟ ما مستوى المواد والتشطيبات؟ قد يبدو عرض أرخص في البداية، ثم تبدأ الإضافات حتى يصبح أعلى من العرض الذي رفضته.

التقدير في البداية...والحصر بعد اكتمال المعلومات

في مرحلة الفكرة تحتاج رقمًا تقريبيًا يساعدك على معرفة إن كان المشروع مناسبًا لميزانيتك. كلما اكتملت المخططات والمواصفات أصبح الحصر والتسعير أكثر دقة. لا تطلب من رقم مبكر أن يعطيك دقة لا تسمح بها المعلومات المتاحة.

الميزانية ليست مبلغًا واحدًا

قسّمها إلى مراحل : تصميم ودراسات ، هيكل ، خدمات، عزل، تشطيبات، أعمال خارجية، ثم الأثاث. إن كان ضمن خطتك

عندما ترى الميزانية بهذه الصورة تعرف أين تستطيع التعديل ، وأين ترتفع التكلفة، ومتى تحتاج إلى السيولة.

اترك مساحة للمفاجآت

مهما كان التخطيط جيدًا، قد تظهر تغييرات أو اختيارات أغلى أو ظروف لم تكن واضحة في البداية . وجود احتياطي لا يعني سوء التخطيط؛ بل يعني أن الخطة واقعية

لماذا ترتفع الميزانية رغم أن الأسعار كانت معروفة؟

لأن المشروع لا يتغير ببند واحد. زيادة المساحة ترفع الخرسانة والحديد والبلوك واللياسة والدهان والكهرباء والتكليف والأثاث. لذلك فإن قرارًا معماريًا صغيرًا قد يتكرر أثره في عدة بنود

ضع سقفًا لكل مرحلة

عندما تصل إلى التشطيبات تصبح الخيارات مفتوحة جدًا. حدد مستوى التشطيب المستهدف مبكرًا ، ثم ضع نطاقًا ماليًا للأبواب والبلاط والأدوات الصحية والإنارة وغيرها حتى لا تتحول الاختيارات اليومية إلى استنزاف غير محسوس

أخطر ميزانية ليست المرتفعة... بل الميزانية التي لا تعرف ماذا تحتوي

الفصل السادس | اختيار المقاول



الأول مرتفع ، والثاني متوسط ، والثالث أقل بفارق واضح .هنا يقع كثير من الملاك في أول فخ :
ينظرون إلى الرقم الأخير وكأنهم يشترون المنتج نفسه من ثلاثة متاجر

في البناء قد تكون العروض مختلفة فعلاً

مقاول أدخل العزل ضمن سعره ، وآخر استثناه .أحدهم حسب مواد بمواصفات جيدة، والآخر بنى
السعر على الحد الأدنى .أحدهم لديه مهندس يتابع المشروع، والآخر يعتمد على المعلم والمقاولين
الفرعيين

لذلك قبل أن تسأل :من الأرخص ؟ اسأل :ماذا سأحصل مقابل هذا السعر؟

شاهد أعماله ...واسأل من تعامل معه

الصور التسويقية جميلة ، لكن المشروع الحقيقي يخبرك أكثر .اطلب زيارة أعمال مشابهة إن أمكن،
واسأل عميلاً سابقاً عن الالتزام والجودة والتعامل عند ظهور مشكلة

وسؤال بسيط قد يكشف الكثير : لو رجع بك الوقت، هل تختار المقاول نفسه؟

أنت لا تتعاقد مع الاسم فقط

من سيكون مسؤول الموقع ؟ من يرسل التقارير؟ من يعتمد المواد؟ ومن يتخذ القرار عندما تظهر
مشكلة؟

شركة ممتازة بفريق غير منظم في مشروعك قد تعطيك تجربة مختلفة عن توقعك .لذلك افهم
الفريق الذي سيخدمك فعلياً

الثقة لا تلغي النظام

قد تختار شخصاً تعرفه منذ سنوات ، وهذا يخفف القلق .لكن أفضل طريقة لحماية العلاقة هي أن
تكون الأمور واضحة : نطاق، مواصفات، سعر، مدة، دفعات ومسؤوليات

لا تجعل المقابلة مجاملة

اجلس مع المقاول كما لو أنك تختار شريكاً لمشروع يمتد أشهرًا .اطلب منه أن يشرح كيف سيبدأ،
ومن سيدير الموقع، وكيف يرفع طلب المواد، وكيف يعالج الملاحظات، وماذا يفعل إذا تأخر أحد
المقاولين الفرعيين

راقب طريقة الإجابة

المقاول المنظم لا يعدك بأن «كل شيء سيكون تمامًا» «فقط؛ بل يشرح آليته. وكلما كانت الإجابات محددة وقابلة للقياس، أصبح تقييمك أكثر واقعية من الاعتماد على الانطباع الشخصي

المقاول الأرخص عند التوقيع قد لا يكون الأرخص عند الاستلام

الفصل السابع | عقد المقاولة

في بداية المشروع تكون العلاقة جيدة والحماس مرتفعًا كل طرف يعتقد أنه فهم الآخر. بعد أشهر، تظهر جملة: أنا كنت أقصد كذا. هنا نكتشف قيمة العقد الواضح

العقد ليس ورقة سعر

العقد يجب أن يخبرك ماذا سينفذ المفاوض ، وبأي مستندات ومواصفات ، وبأي سعر وطريقة قياس ودفع ، وخلال أي مدة ، وكيف يتم التعامل مع التغيير والاستلام .

إذا لم تستطع فهم ما ستأخذه مقابل ما ستدفعه، فالاتفاق ما زال يحتاج توضيحًا

اكتب نطاق العمل بوضوح

هل العقد هيكلي فقط؟ هل المواد على المفاوض أم المالك؟ هل السور والخزانات والعزل والأعمال الخارجية داخلية؟

الكلمات العامة تترك مساحة كبيرة للاجتهاد. وكلما اتسعت مساحة الاجتهاد اتسعت احتمالات الخلاف.

المدة تحتاج مسؤوليات

لا يكفي أن تكتب: مدة المشروع ثمانية أشهر. ماذا لو تأخر المالك في اعتماد البلاط؟ أو تأخر المقاول في العمالة؟ أو ظهر تغيير؟

العقد الجيد يوضح الآلية، لا الرقم فقط

فكر في نهاية المشروع وأنت في بدايته

كيف سيتم الاستلام؟ ماذا يحدث للملاحظات؟ ما الضمانات؟ متى تستحق الدفعة الأخيرة؟ وكيف تتم معالجة الخلاف؟

هذه الأسئلة تكون أسهل قبل بدء العمل من مناقشتها تحت ضغط نهاية المشروع.

«الجملة التي يجب أن تختفي :» هذا معروف

ما يراه طرف بديهياً قد يراه الطرف الآخر خارج نطاقه .هل تنظيف الموقع مشمول ؟ من يتحمل الكهرباء والماء المؤقت ؟ من يحمي المواد ؟ التفاصيل الصغيرة تصبح كبيرة عندما يكون المشروع قائماً

اجعل العقد مرجعاً للعمل لا للخلاف فقط

العقد الجيد يُفتح أثناء المشروع لمعرفة آلية الدفعة أو التغيير أو المدة، وليس فقط عند النزاع .كلما كان عملياً وواضحاً، ساعد الفريق على إدارة المشروع يومياً

العقد لا يُكتب لأننا نتوقع الخلاف ...بل حتى لا يتحول اختلاف الفهم إلى خلاف

الفصل الثامن | إدارة مشروعك عن بُعد



قد تستيقظ صباحًا فتجد عشرات الصور من الموقع. تشعر أن العمل ممتاز لأن العمال موجودون والخرسانة تُصب. لكن هل تعرف ما الذي كان مخططًا لهذا الأسبوع؟ وهل ما تم تنفيذه مطابق؟ وهل يوجد تأخير؟

واتساب وسيلة تواصل... لا نظام إدارة

يمكن استخدامه بسرعة، لكن لا تجعل قرارات المشروع ودفعاته وتعديلاته موزعة بين محادثات ومكالمات ورسائل صوتية.

المعلومة المهمة يجب أن تكون قابلة للرجوع إليها، خصوصًا عندما يكون المالك خارج البلد.

التقرير الجيد لا يحتاج عشر صفحات

تقرير مختصر قد يكون كافيًا إذا أجاب بوضوح: ماذا تم؟ ماذا سيُنَفَّذ لاحقًا؟ ما نسبة التقدم؟ هل توجد مشكلة أو تأخير؟ ما القرار المطلوب من المالك؟

أنت لا تحتاج إلى كثرة المعلومات؛ تحتاج إلى المعلومة التي تساعدك على اتخاذ القرار.

صوّر ما سيختفي

التسليح قبل الصب، التمديدات قبل إغلاق الجدران، العزل قبل التغطية، والمواسير قبل الردم أمثلة لأعمال قد لا تراها مرة أخرى.

التوثيق هنا ليس للذكرى؛ بل ليساعد في التحقق والرجوع إلى ما تم تنفيذه.

لا تجعل قرارك يصل متأخرًا

المقاول يقول إن البلاط مطلوب غدًا، وأنت ترى العينات لأول مرة اليوم. هذه ليست متابعة جيدة. اعتمادات المالك يجب أن تصل مبكرًا مع موعد مطلوب للقرار، حتى لا يتحول بعدك عن الموقع إلى سبب للتأخير.

اجعل لك موعدًا ثابتًا للمشروع

بدل عشرات الاتصالات المتفرقة، خصص مراجعة أسبوعية قصيرة تعرف فيها الإنجاز والمشكلات والقرارات والدفعات القادمة. هذا يحول المتابعة من ردود أفعال إلى نظام.

اطلب المقارنة لا الوصف

لا يكفي أن يقال لك :«العمل ممتاز .» اطلب :ماذا كان مخططًا؟ ماذا نُفذ؟ ما المتأخر؟ لماذا؟ وما الإجراء؟ هذه الأسئلة الخمسة تختصر عليك كثيرًا من الصور والرسائل

المغترب لا يحتاج صورًا أكثر...يحتاج معلومات أفضل

الفصل التاسع | الدفعات والمستخلصات

قد يكون الطلب مستحقاً فعلاً، وقد يحتاج المشروع إلى السيولة. لكن السؤال الذي يحميك ويحمي المقابل أيضًا هو: مقابل ماذا أصبحت هذه الدفعة مستحقة؟

الثقة لا تعني الدفع بلا مرجع

الدفعات يجب أن ترتبط بالطريقة المتفق عليها في العقد : مراحل، نسب إنجاز، كميات أو آلية أخرى واضحة

هذا لا يعني تعطيل حقوق المفاوض، بل يعني أن الطرفين يعرفان متى يصبح المبلغ مستحقاً.

ما المستخلص؟

بصورة مبسطة، هو بيان يوضح قيمة الأعمال المستحقة وفق طريقة القياس والدفع المتفق عليها.
المهم بالنسبة لك كمغترب ليس أن تصبح حاسب كميات، بل أن تستطيع فهم: ما الذي تم؟ كيف
تم احتسابه؟ وما الذي دُفع سابقًا؟

شراء المواد ليس دائماً إنجازاً

قد يطلب المقابل مبلغًا لشراء مواد للمرحلة القادمة، وقد يكون ذلك مقبولا وفق العقد. لكن يجب ألا تختلط في ذهنك قيمة المواد الموردة بقيمة الأعمال المنفذة.

وضوح هذه النقطة يمنع كثيرا من سوء الفهم في المشاريع

انظر إلى الصورة المالية كاملة

اعرف قيمة العقد، التغييرات المعتمدة، ما دفعته، ما أصبح مستحقًا، وما تبقى.

وعند النهاية لا تجعل رغبتك في إغلاق المشروع سريعًا تدفعك إلى صرف كل المستحقات قبل إغلاق الالتزامات المتفق عليها.

الدفعة العاجلة ليست دائمًا مشكلة... لكن الغموض مشكلة

قد يحتاج الموقع إلى شراء حديد أو أسمنت بسرعة، وهذا طبيعي أحيانًا. المطلوب أن تعرف هل المبلغ دفعة مقدمة، أم قيمة مواد، أم مستخلص أعمال، وكيف سيظهر لاحقًا في الحساب

لا تجعل التحويل البنكي هو سجل المشروع

احتفظ ببيان مالي واضح يربط كل تحويل بسبب وتاريخ ومرجع. بعد عدة أشهر ستكتشف أن هذا السجل البسيط أهم من محاولة تذكر عشرات التحويلات من الهاتف

إنجاز - تحقق - استحقاق - توثيق - دفع

الفصل العاشر | التغييرات والأعمال الإضافية



هذه الجملة تتكرر كثيرًا. لأن المالك يرى الجدار، بينما المشروع يرى ما وراءه: كهرباء، ماء، باب، سقف، بلاط، أثاث وربما أعمال تم تنفيذها ويجب إزالتها

التغيير ليس ممنوعًا... لكن يجب أن يكون منظمًا

قد تتغير احتياجات الأسرة أو يظهر اقتراح أفضل. المشكلة ليست في التغيير نفسه، بل في أن تقول: نفذوا الآن ونتحاسب بعدين

قبل التنفيذ افهم نطاق التغيير وأثره المالي والزمني

التغيير الصغير قد يلمس خمسة تخصصات

نقل حمام مثلاً قد يغير الصرف والمياه والكهرباء والعزل والبلاط. تغيير نافذة قد يؤثر في الواجهة والأثاث والتكييف

لذلك لا تنظر إلى العنصر وحده؛ انظر إلى سلسلة الأعمال المرتبطة به

التغيير المبكر أرخص

تغيير غرفة على المخطط قد يكون مجرد تعديل رقمي. بعد بناء الجدران يصبح تكسيّرًا ونقل خدمات وإعادة تشطيب

كلما تأخر القرار ارتفعت تكلفة التراجع

راقب مجموع الإضافات

إضافة صغيرة هنا وأخرى هناك قد تبدو كل واحدة منها مقبولة، ثم تكتشف في النهاية أن مجموعها غير ميزانية المشروع

احتفظ بسجل واضح للتغييرات المعتمدة وقيمتها وأثرها

«قبل أن تقول «نفذ»

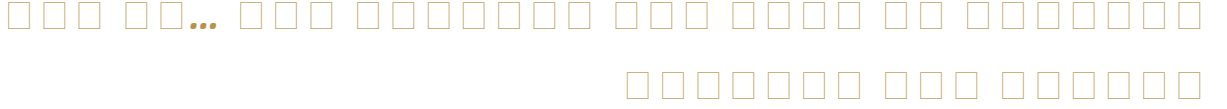
اطلب وصفًا مختصرًا للتغيير، سعره أو طريقة تسعيره، وأثره على الوقت. إذا كان القرار يحتاج موافقة الأسرة، احسمها قبل أن يبدأ المفاوض؛ فالتراجع عن تغيير بدأ تنفيذه يصبح تغييرًا ثانيًا

جمّد التصميم في الوقت المناسب

مرحلة الأفكار يجب أن تكون واسعة في البداية، ثم تضيق تدريجيًا. استمرار التصميم أثناء التنفيذ يجعل الموقع يدفع ثمن أفكار لم تُحسم على الورق.

التغيير الذي تعرف تكلفته قبل التنفيذ قرار...والذي تعرفها بعد التنفيذ مفاجأة

الفصل الحادي عشر | أخطاء المغتربين



بعد متابعة مشاريع كثيرة، ستجد أن الأخطاء المكلفة ليست دائمًا أخطاء خرسانية كبيرة. بعضها يبدأ بعبارة بسيطة: ابدأوا الآن ونكمل التفاصيل لاحقًا.

البدء قبل اكتمال التخطيط

الحماس لبداية المشروع مفهوم، لكن بدء مرحلة لا تملك معلوماتها يجعل الموقع مكانًا لاتخاذ قرارات كان يجب أن تُحسم قبل التنفيذ.

تضخيم المنزل

مساحات أكبر لا تعني دائمًا منزلًا أفضل. عندما تكبر المساحة بلا حاجة، ترتفع التكلفة ويزداد عبء التشغيل والصيانة.

اختيار المقاول بالسعر فقط

قارن ما يشمل العرض والفريق والمدة والمواصفات والتنظيم، لا الرقم الأخير وحده.

جعل القريب بديلاً عن المهندس

وجود قريب موثوق يساعدك، لكن لا تحمله مسؤولية فنية لا يملك أدواتها. الفصل بين الثقة والتخصص يحمي الجميع.

اعتبار الصور استلامًا

الصورة توثق، لكنها لا تقيس استواء سطح ولا تختبر عزلاً ولا تتحقق من جميع تفاصيل التنفيذ.

التغيير المستمر وتأخير القرارات

كل فكرة جديدة لا تستحق أن تصبح أمر تغيير. وكل قرار تتأخر فيه قد يتحول إلى تأخير أو تنفيذ اضطراري.

إدارة المشروع بالمكالمات فقط

ما لا توثقه اليوم قد تختلف عليه غداً. اجعل القرارات المهمة مكتوبة وواضحة وقابلة للرجوع.

أخطر خطأ: أن تعرف متأخرًا

المشكلة ليست أن تظهر ملاحظة؛ كل مشروع قد تظهر فيه ملاحظات. المشكلة أن تعرف بها بعد إخفاء العمل أو بعد انتقال المقاول إلى مرحلة جديدة. لذلك اجعل نقاط الفحص مرتبطة بالمراحل قبل أن تُغلق.

لا تجعل المسافة سببًا للتنازل

كونك خارج البلد لا يعني أن تقبل عبارة «صعب نشرح لك». النظام الجيد صُمم أصلاً ليُجعل المعلومة تصل إلى المالك أينما كان.

لا تبدأ قبل أن تخطط، ولا تغيّر قبل أن تعرف الأثر، ولا تدفع قبل أن تعرف الاستحقاق.

الفصل الثاني عشر | استلام منزلك

بعد شهور أو سنوات من المتابعة، تريد أن ترى المفتاح في يدك. في هذه المرحلة تحديدًا قد يدفع التعب والحماس المالك إلى التساهل. لكن الاستلام ليس احتفالاً فقط؛ هو آخر مرحلة في إدارة المشروع.

امش في المنزل كأنك ستسكنه غداً

ابدأ من الخارج ثم ادخل غرفة غرفة. افتح الأبواب والنوافذ، جرّب ما يمكن تجربته ضمن نطاق الفحص، وانظر إلى التشطيبات والخدمات لا إلى جمال الصورة العامة فقط

الملاحظة المكتوبة أقوى من الذاكرة

اجمع الملاحظات في قائمة واضحة: المكان، وصف الملاحظة، المطلوب، وحالتها. لا تجعلها رسائل متفرقة بين عدة أشخاص.

وعندما يقول المقاتل إن الملاحظة عولجت، تحقق من إغلاقها.

لا تنسَ الأماكن التي لا يراها الضيف

السطح، الخزانات، المناور، الحمامات، المطبخ، الأعمال الخارجية، تصريف المياه وتجهيزات التكييف تستحق اهتمامًا مثل المجلس والواجهة

أغلق المشروع إداريًا أيضًا

راجع المستندات والضمانات والمفاتيح وما يطلبه العقد، وافهم التزامات ما بعد الاستلام، ثم أغلق الحساب وفق آلية العقد.

الاستلام الجيد لا يبحث عن الكمال المستحيل؛ يبحث عن مطابقة ما تم الاتفاق عليه ومعالجة الملاحظات بطريقة منظمة.

لا تجعل يوم الاستلام يوم فحص لأول مرة

الاستلام الحقيقي يبدأ أثناء التنفيذ من خلال الفحوص المرحلية. في النهاية أنت تجمع الصورة وتتأكد من إغلاق الملاحظات، لا تحاول اكتشاف تاريخ المشروع كله في زيارة واحدة

احتفظ بملف منزلك بعد السكن

المخططات النهائية المتاحة، مواقع التمديدات، الضمانات، بيانات الأجهزة والمقاولين، وصور الأعمال المخفية ستكون مفيدة جدًا عند الصيانة أو التعديل بعد سنوات

حين تستلم منزلك، لا تكن فقط سعيدًا بانتهاء البناء... كن مطمئنًا أنك أغلقت المشروع بصورة صحيحة.

كلمة أخيرة للمغترب

قد تكون بعيدًا عن حضرموت آلاف الكيلومترات، لكن البعد لا يعني أن يكون مشروعك بعيدًا عن إدارتك.

حين تكون المعلومة واضحة، والمسؤوليات محددة، والقرارات موثقة، يصبح بإمكانك أن تعرف ماذا يحدث في مشروعك ولماذا، وأن تتخذ قراراتك بثقة أكبر.

بيت العمر ليس مجرد خرسانة وتشطيبات. هو سنوات من العمل والادخار، ولذلك يستحق أن يبدأ بعلم ويُدار بنظام وينتهي باستلام يطمئنك

ابن بعلم...حتى وإن كنت بعيدًا

عن المؤلف

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ . □

مهندس مدني من حضرموت، حاصل على بكالوريوس الهندسة المدنية من جامعة حضرموت - كلية الهندسة والبتترول، ويتمتع بخبرة مهنية تزيد عن 12 عامًا في الهندسة المدنية والمشاريع الإنشائية، شملت الإشراف والتنفيذ ومتابعة وإدارة الأعمال الهندسية.

مؤسس مؤسسة باشكيل للأعمال الهندسية والمقاولات في حضرموت، لتقديم خدمات الدراسات والتصاميم الهندسية والإشراف وتنفيذ مشاريع البناء والتشطيبات

جاء هذا الدليل انطلاقًا من خبرته العملية وإيمانه بأن المغترب لا يحتاج فقط إلى من يبني له منزله، بل إلى المعلومة التي تساعد على فهم مشروعه واتخاذ قراراته بثقة، حتى وإن كان بعيدًا عنه.

الهندسة فن... والتنفيذ التزام

مؤسسة باشكيل للأعمال الهندسية والمقاولات



نؤمن أن نجاح مشروع البناء يبدأ قبل وصول العمال إلى الموقع: من دراسة الفكرة، وفهم احتياجات المالك، وإعداد المخططات، ثم إدارة التنفيذ والمتابعة بطريقة واضحة

تقدم المؤسسة خدمات الدراسات والتصاميم الهندسية، والإشراف، والمقاولات، وتنفيذ أعمال البناء والتشطيبات في حضرموت، مع اهتمام خاص بخدمة المالك المغترب الذي يحتاج إلى متابعة منظمة ومعلومة واضحة عن مشروعه

هذا الدليل ليس عرضًا تجاريًا بقدر ما هو رسالة مهنية: كلما كان المالك أكثر فهمًا لمشروعه، أصبحت قراراته أفضل، وأصبح التعاون بينه وبين المصمم والمشرّف والمقاول أكثر نجاحًا

حضرموت - المكلا

للتواصل: 773277875

موقعنا: حضرموت - المكلا - شارع باعبود ٤٠ شقة

الهندسة فن... والتنفيذ التزام