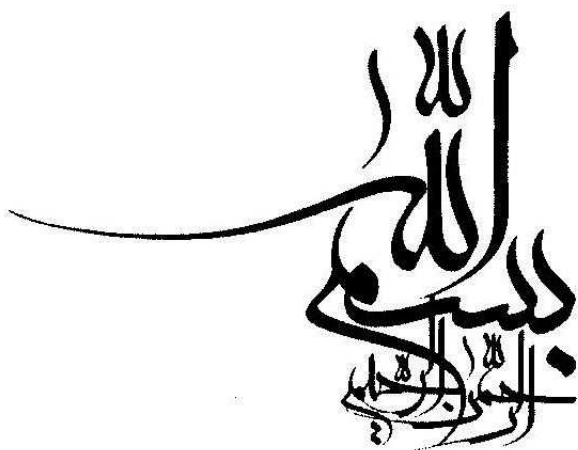




صفر تا صد مشاوره علمی املاک

مؤلف:

علی کداری

آفتاب گیتی

موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

		
سرشناسه	:	کداری، علی، ۱۳۶۳ -
عنوان و نام پدیدآور	:	صفر تا صد مشاوره علمی املاک/ نویسنده علی کداری.
مشخصات نشر	:	تهران: آفتاب گیتی، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	:	۶۱۳ص: جدول.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۵۲۹-۳
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبیا
موضوع	:	مدیریت املاک و مستغلات -- ایران
موضوع	:	Real estate management -- Iran
موضوع	:	بنگاه‌های معاملات املاک -- ایران
موضوع	:	Real estate business -- Iran
موضوع	:	معاملات اموال غیرمنقول -- ایران
موضوع	:	Vendors and purchasers -- Iran
رده بندی کنگره	:	۵/HD۱۳۹۴
رده بندی دیویی	:	۳۳۰۶۸/۳۳۳
شماره کتابشناسی ملی	:	۷۵۱۹۹۵۵
وضعیت رکورد	:	فیبیا

عنوان: صفر تا صد مشاوره علمی املاک

مؤلف: علی کداری

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

طراح جلد: فرزانه مرادی

چاپ: فدک

قیمت: ۱,۱۰۰,۰۰۰ یال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۵۲۹-۳

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

آدرس: تهران میدان انقلاب ضلع جنوب شرقی - نبش خیابان ۱۲ فروردین -

ساختمان ولیعصر - پلاک ۱۳۱۴ - طبقه سوم واحد ۹

www.aftabegiti.com نشر و پخش همراه: ۰۹۱۲۳۳۴۲۳۶۲ - ۰۲۱۶۶۹۶۹۸۳۷

فهرست مطالب

۲۱	 مقدمه
۲۱	 در کار خود استاد باشید
۲۲	 تبرزن و آموزش
۲۲	 رمز موفقیت یعنی داشتن مشتریان وفادار
۲۳	 همپوشانی معایب و محاسن ملک با هم
۲۳	 مشاور باشید، نه فروشنده
۲۴	 فایل خوب ، چراغ جادوی مشاورین املاک
۲۴	 ۸ نکته حرفه ای برای مدیران آژانس های املاک برای آموزش مشاوران خود
۲۴	 ۱- پیگیری همیشگی مشتری
۲۵	 ۲- پشتکار
۲۵	 ۳- مهارت های ارتباطی پایه
۲۵	 ۵- فایل های اینترنتی (اطلاعات فروش یا اجاره خانه در فضای مجازی)
۲۶	 ۶- بازاریابی
۲۶	 ۷- برنامه ریزی و زمان بندی
۲۶	 ۸- آموزش مداوم
۲۷	 مهارت های مورد نیاز مدیران املاک
۲۸	 مهارت فنی
۲۸	 مهارت رهبری
۲۹	 مهارت ادراکی
۳۱	 شصت نکته کاربردی در نحوه تنظیم قراردادهای بیع
۴۳	 آموزش فیکس کردن جلسه قرارداد املاک
۴۴	 مشاور
۴۵	 فروشنده پول لازم کیست؟
۴۶	 اجاره طولانی مدت مکان های تجاری
۴۷	 ارزیابی املاک و قیمت گذاری ملک
۴۹	 نحوه قیمت گذاری ملک
۴۹	 املاک با سایر کاربری های شهری
۵۰	 قیمت گذاری ملک و تسریع ارزیابی املاک
۵۱	 مهمترین لغات و اصطلاحات حقوقی املاک
۵۱	 اصطلاحات حقوقی ملکی را قبل از امضای قرارداد بدانیم
۵۱	 معنی مهم ترین اصطلاحات حقوقی ملکی
۵۱	 ادعای غبن
۵۱	 اسقاط کافه خیارات در اصطلاحات حقوقی ملکی
۵۲	 اظهارنامه
۵۲	 اعراض
۵۲	 اعیان
۵۲	 مفهوم افراز در اصطلاحات حقوقی ملکی
۵۲	 اقاله
۵۲	 بایع
۵۲	 بتجاق
۵۳	 ملاک تعیین بهای عادلانه املاک

۵۳	بیع
۵۳	تصرف عدوانی
۵۳	تفکیک املاک
۵۳	تقسیم
۵۳	ثمن
۵۳	سند رسمی
۵۳	خیار
۵۴	سرقفلی
۵۴	حق انتفاع
۵۴	عرضه
۵۴	مال منقول و غیر منقول
۵۴	مشجر
۵۴	ملک مشاع
۵۴	ظهور نویسی چیست؟
۵۵	مال
۵۵	مال منقول و غیر منقول
۵۶	عین و منفعت
۵۶	ملک
۵۶	عرضه و اعیان
۵۶	مشجر
۵۶	ملک جاری
۵۶	ملک ثبت شده
۵۶	ملک مجهول المالك
۵۷	ملک موروثی
۵۷	ملک بازداشتی
۵۷	اظهارنامه
۵۷	حق عینی
۵۷	اعراض
۵۸	عقد بیع املاک
۵۸	مبیع
۵۸	بایع
۵۸	عوض
۵۸	ثمن
۵۸	عقد اجاره املاک
۵۸	خیار
۵۹	ادعای غبن
۵۹	استقاط کافه خیارات
۵۹	استقاط کافه خیارات ولو خیار غبن فحش
۵۹	اقاله
۶۰	حق انتفاع
۶۰	حق ارتفاق
۶۰	ملک مشاع

۶۰	سرقفلی
۶۱	حق کسب و پیشه
۶۱	سند رسمی و سند عادی
۶۱	سند مالکیت المثنی
۶۱	تبدیل اسناد ملک مشاعی به یک جلد
۶۱	تقسیم مال مشاع
۶۱	افراز
۶۲	تفکیک املاک
۶۲	تجمیع املاک
۶۲	ملک مفروز
۶۳	نکات طلایی برای سرمایه گذاری در املاک و مستغلات
۶۳	شش قدم طلایی برای سرمایه گذاری در املاک و مستغلات
۶۶	سرمایه گذاری در بازار املاک نوعی از سرمایه گذاری بلندمدت است
۶۶	خرید، بازسازی و سپس فروش
۶۷	مناسبترین گزینه های سرمایه گذاری املاک کوچک هستند
۶۷	سرمایه گذاری در املاک تجاری بهتر از مسکونی می باشد
۶۷	چرا مشاوران املاک باید سایت داشته باشند؟
۶۸	مزایای داشتن سایت اختصاصی برای گسترش کسب و کار مشاوران املاک
۶۸	فکر می کنید یک مجموعه در روز به چند نفر می تواند مشاوره دهد؟
۶۹	رماندازی سایت ابتدای کار است
۷۰	آشنایی با انواع طرحهای شهری
۷۵	کلیات کارگزاری املاک
۷۶	نحوه پرداخت حق الزحمه قرارداد کارگزاری ملک چگونه است؟
۷۷	تعهدات و وظایف کارگزار در قرارداد کارگزاری ملک
۷۷	فسخ قرارداد کارگزاری ملک چگونه است؟
۷۷	مرجع حل اختلاف قرارداد کارگزاری ملک
۷۸	مزیت های فروش اینترنتی ملک
۷۸	مزایای فروش اینترنتی
۸۴	نکات داوری در قرارداد ملکی و ۱۴ نکته طلایی در باره آن
۸۵	قرار عدم استماع هنگام طرح دعوا
۸۵	نکات داوری در قرارداد ملکی و ارسال اظهارنامه به داور
۸۶	نکات داوری در قرارداد ملکی و بررسی مدارک توسط داور
۸۷	چگونه اثربخشی آگهی ملکی را افزایش دهیم؟
۸۷	امکانات واقعی ملک را بیان کنیم
۸۷	در انتخاب عنوان آگهی هنرمندانه عمل کنیم
۸۸	استفاده از عکس های مناسب بازدهی عکس شما را افزایش خواهد داد
۸۸	نحوه بیان مشخصات عاملی مهم و تعیین کننده است
۸۸	راههای ارتباطی خود را شفاف بیان کنید
۸۹	سوالات متداول فروشنده قبل از فیکس کردن جلسه قرارداد املاک
۹۰	محاسن سرمایه گذاری مسکن چیست؟
۹۰	بازارهای سرمایه گذاری اصلی
۹۱	سرمایه گذاری در کدام بازار هدف بهتر است؟

۹۱	محاسن سرمایه گذاری مسکن
۹۱	بهترین بازار سرمایه گذاری در ایران کدام بازار است؟
۹۲	اما چرا میگوییم متاسفانه؟
۹۲	محاسن سرمایه گذاری مسکن
۹۲	جستجوی سرمایه گذاری در بازار مسکن ساده تر است
۹۴	جمع بندی
۹۴	روش نامشروع سنگ کردن فایل
۹۴	تکنیک ۸ فایل، نقشه گنج مشاور املاک
۹۵	فایل شخصی
۹۵	فایل آکازیون
۹۵	قانون معروف ۲۰/۸۰
۹۶	مشاور املاک مزد اطلاعاتش را می گیرد
۹۶	روش های فایل یابی
۹۷	تبلیغات و آگهی ، رمز حضور مداوم در بازار املاک
۹۷	تکنیکی زیر کانه
۹۸	نگهبان و سرایدارها
۹۸	فایل یابی مشاورین املاک
۹۸	فایل های عمومی
۹۸	بازار ملک کلنگی
۹۹	خود را تحمیل نکنید
۹۹	کار را آن کرد که تمام کرد
۹۹	حفظ ارتباط با سازندگان
۱۰۰	تماس جهت بازدید
۱۰۰	پنج بخش آگهی ملک
۱۰۰	عنوان
۱۰۰	اگر عنوان آگهی را خوب ننویسید، چه می شود
۱۰۱	مشخصات ملک
۱۰۱	امکانات ملک
۱۰۱	اشاره به قیمت
۱۰۱	نام مشاور و تلفن دفتر املاک
۱۰۱	مشخصات آگهی در سایتها
۱۰۳	شناسایی مشتریان تازه نفس
۱۰۳	قانون ۳ فایل طلایی
۱۰۴	تقسیم بندی املاک از نظر کاربری های شهری
۱۰۷	تحلیل و ارزیابی املاک
۱۰۸	کاربری تجاری ساختمان
۱۰۹	برخی از ضوابط شهرداری ارتفاع کاربری تجاری
۱۰۹	پیگیری، کلید اثربخشی املاک
۱۰۹	تبرزن و آموزش
۱۱۰	کشف قیمت
۱۱۰	تعویق نشست
۱۱۰	عواقب نشست زودهنگام

۱۱۰	غش کردن
۱۱۱	برانگیختن مشتری
۱۱۱	علل ناتوانی در برانگیختن مشتری
۱۱۲	دعوت مالک به نشست قرارداد
۱۱۲	شناسایی فروشندگان واقعی و پول لازم
۱۱۲	علت تعلل خریدار و فروشنده
۱۱۳	جذب مشتری بیشتر توسط مشاورین املاک
۱۱۳	بازاریابی از طریق تبلیغات آنلاین
۱۱۴	حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی
۱۱۴	ایده طلایی در بستر فضای مجازی
۱۱۵	راه اندازی وبسایت
۱۱۵	بازاریابی پیامکی برای مشاور املاک خود
۱۱۶	ایجاد تور مجازی برای مشاور املاک خود
۱۱۶	تبلیغات برای دفتر مشاور املاک خود
۱۱۷	جمع بندی
۱۱۸	انواع دفاتر املاک
۱۱۸	اصول حرفه‌ای آژانس‌ها
۱۱۹	قیف فروش
۱۱۹	سرایی به نام بالا بود
۱۱۹	مراحل انجام یک معامله و دریافت کمیسیون
۱۲۰	کور شود کاسبی که مشتری خود را نمی‌شناسد
۱۲۰	آفت های صنف مشاورین املاک
۱۲۱	قانون چمن و چمن زن
۱۲۱	تعاون و همکاری
۱۲۱	مالک خوب چند خصوصیت بارز دارد
۱۲۲	نحوه شناسایی و جمع آوری فایل ها
۱۲۲	کارشناسی صحیح
۱۲۲	فرصت طلایی
۱۲۳	در دیار تمانهای مدرن چارت سازی به شرح ذیل است
۱۲۴	نکات ابتدایی و اساسی برای مشاور
۱۲۵	متدهای جلوگیری از تیان و دور زدن مشاور
۱۲۵	نکات طلایی و کاربردی در صنف املاک
۱۲۹	گنجی به نام آگهی
۱۲۹	سرعت در عملیات املاک
۱۳۰	انواع رنجه‌ها
۱۳۰	هرم فعالیت در آژانس
۱۳۰	وکالت بلاعزل
۱۳۱	انواع وکالت بلاعزل
۱۳۱	وکالت بلاعزل در طلاق
۱۳۱	وکالت بلاعزل در فروش ملک
۱۳۲	وکالت بلاعزل بعد از فوت
۱۳۲	وکالت بلاعزل در حضانت فرزند

۱۳۹	اطلاعات کاربردی در خصوص سند مالکیت
۱۳۹	شماره سند
۱۳۹	شماره مفروز و مجری
۱۴۰	مساحت ملک
۱۴۱	پلاک ثبتی فرعی و پلاک ثبتی اصلی ملک
۱۴۱	بخش ثبتی و حوزه ثبتی
۱۴۶	دارای حق عزل یا بلاعزل بودن
۱۴۶	حق توکیل یا بدون حق توکیل
۱۴۸	مبايعه‌نامه چیست
۱۴۸	املاکی که در بازداشت هستند
۱۴۸	علت اهمیت نوشته های پشت سند تک برگ
۱۴۹	الزام شهرداری به صدور پایان کار
۱۴۹	انتقال سند بدون پایان کار
۱۵۰	ضرورت اخذ پایان کار ساختمان
۱۵۰	خلع ید
۱۵۰	سرقفلی
۱۵۱	حق کسب و پیشه یا تجارت
۱۵۲	میزان و ارزش سرقفلی چگونه و توسط چه کسی تعیین می شود؟
۱۵۲	سرقفلی به چه کسی پرداخت می شود؟
۱۵۴	انواع سرقفلی
۱۵۴	روند توقیف
۱۵۶	سرقفلی عرفی
۱۶۰	دستور تخلیه ملک مسکونی
۱۶۳	دادگاه های ذیصلاح دعاوی تخلیه
۱۶۵	توقف دستور تخلیه
۱۶۸	مراحل تخلیه ملک تجاری به تفکیک نوع سنداجاره‌نامه
۱۷۱	الزام به تنظیم سند رسمی
۱۷۳	عقد مزارعه چیست؟
۱۷۴	مدت عقد مزارعه
۱۷۶	سفته چیست؟
۱۷۸	شرایط تحقق ارشبری
۱۸۵	تقسیم ارث مادر
۱۸۶	انواع وصیت‌نامه
۱۸۷	وصیت مازاد بر ثلث
۱۸۷	چطور با مشتری ناراضی برخورد کنیم؟
۱۹۱	۱۹ عادت فروشنده‌های موفق
۱۹۶	نکات مهم و کاربردی روانشناسی فروش
۲۰۶	درس‌هایی از زندگی راکفلر را با هم مرور می‌کنیم.
۲۰۹	روبا بفروشید
۲۱۱	کنجکاوی آن‌ها را برانگیزید
۲۱۲	CRM و افزایش فروش
۲۱۲	ارتباط با مشتری چیست؟

مقدمه :

آموزش نیاز اولیه انسان به دانش را برآورده و وسیله ای را برای کمک به پاسخ گویی به دیگر نیازهای اساسی فراهم می کند و به تداوم و تسریع توسعه کلی جامعه یاری می رساند. همچنین نیروی انسانی ماهر مورد نیاز برای بخش مدرن و بخش سنتی را فراهم می کند و به وسیله توسعه دانش، مهارت ها و ظرفیت های تولید نیروی کار را افزایش می دهد. آموزش نه تنها به بهبود درآمد نسل حاضر، بلکه به بهبود توزیع آینده درآمد، اشتغال و سایر فرصت ها کمک می کند. نظریه منابع انسانی فرض می کند که درآمد شخصی افراد تابعی از آموزش و تجربه آنهاست، بنابراین نابرابری در توزیع درآمد را باید در نابرابری های آموزشی جستجو کرد. آموزش فرایندی پویاست که مهارت و توانمندی نیروی انسانی، بازدهی او و در نتیجه درآمد فرد و جامعه را افزایش می دهد. در یک پژوهش در سال ۱۳۸۶، که تغییرات درآمد را تابعی از سطح تحصیل و تجربه می داند و فرض می کند که سطح درآمد عمدتاً توسط دو متغیر آموزش و تجربه تعیین می شود، اطلاعات ۳۰۰۰ نفر را جمع آوری نموده و مورد تجزیه و تحلیل قرار می دهد، در این تحقیقات نتایج ذیل بدست آمد :

- درآمد شخصی افراد با میزان تحصیلات آنها رابطه مستقیم دارد
- درآمد شخصی افراد با میزان تجربه آنها رابطه مستقیم دارد .

در کار خود استاد باشید :

مشاور املاک حرفه ای بایستی در زمینه های متعدد و مورد نیاز، اطلاعات خود را ارتقاء داده و دائما در حال بروز رسانی آنها باشد. خیلی از قوانین حقوقی به صورت ادواری بروز رسانی می شوند، لذا چنانچه مشاور املاک به اطلاعات قدیمی خود اکتفا نماید، قطعاً راندمان مطلوب را نخواهد داشت و موجبات متضرر شدن خود و مشتریان خواهد شد. راهکار چیست؟ مشاورین املاک بایستی لیستی از قوانین و مقررات مورد نیاز صنف املاک را آماده نموده و سالیانه تحقیقاتی جهت شناسایی آخرین تغییرات قوانین را انجام دهند که در صورت وجود هر گونه تغییرات، از مفاد آن مطلع شوند.

تبرزن و آموزش:

تبرزنی که ساعتی از روز را صرف تیز کردن تبر خود نکند، موفقیت آنچنانی بدست نخواهد آورد و درختان زیادی را نخواهد برید. تیز کردن تبر برای مشاورین املاک همان کسب آموزش های لازم در زمینه فروش و مسائل حقوقی می باشد. مشاور املاکی که نتواند بازار املاک را خوبی تجزیه و تحلیل کند قطعاً از شناخت فرصتها عقب خواهد ماند و موقعه ای که مشاورین حرفه ای در حال خرید ملک یا فروش ملک هستند آنها در حال بررسی فیلم های سینمایی و تجزیه و تحلیل لالیگای اسپانیولی و پیش بینی تیم بعدی پپ گواردیولا هستند.

رمز موفقیت یعنی داشتن مشتریان وفادار

زمانی که شما رابطه خوبی با مشتری خود داشته باشید، تفاوت بیشتری با رقبا خواهید داشت و مشتریان به برند شما دلگرم خواهند شد. مشتریان برای کسب و کار شما بسیار با ارزش هستند، آنها به شما سود می رسانند و درآمدزایی دارند. ایجاد روابط سودمند با مشتری می تواند وفاداری او را تحریک کند، چرا که به او انگیزه می دهد تا بازهم به سراغ شما بیاید. تحقیقات نشان می دهند هرچند که جلب رضایت مشتریان ممکن است هزینه زیادی داشته باشد اما ۵۵ درصد از مصرف کنندگان اگر از شما رضایت داشته باشند، حاضرند پول بیشتری پرداخت کنند و به مشتریان وفادارتان تبدیل شوند.

اگر شما بخواهید یک متقاضی جدید را به متقاضی وفادار تبدیل کنید، باید بیش از ۷ برابر یک متقاضی قدیمی، برای او وقت و انرژی صرف کنید؛ یعنی یک متقاضی وفادار کمتر از یک هفتم متقاضی جدید برای شما هزینه دارد وقتی متقاضیان وفادار بسیاری داشته باشید، این متقاضیان، شما را برای کارهای ملکی به دوستان و آشنایان خود معرفی می کنند به این ترتیب باعث افزایش اعتبار شما میشوند ارتباط برقرار نکردن با مشتریان بیشترین و مهم ترین شکایتی که مشتریان از مشاورین املاک خود دارند، در رابطه با عدم ارتباط مشاورین املاک با آنهاست.