

دایره المعارف دلّالی حرفه ای املاک

جلد دوم (چاپ دوم)

نویسنده:

امیر همایون کاشانی کیا

آفتاب

موسسه انتشاراتی آفتاب



: کاشانی کیا، امیرہمایون، ۱۳۴۸ -

دابه المعارف دلالي، حرفه‌اي املاک جلد ۲ چاپ ۲ / نويسنده امير همايون کاشاني کيا.

: تهران: آفتاب گیتی '۱۳۹۹ -

: شاہک: ۱-۴۵۳-۲۴۵-۶۲۲-۹۷۸

١٩٧٨-٦٠٠٠-٩٨٩١-٩٢-٤ : ريبال ٣٥.....٢.ج ٩٧٨-٢٥-٦١٥٥-٦٢٢ :- ٧-٩١-٩٨٩١-٦٠٠٠-١٩٧٨.ج

३. ज१४१५. ज१४१६. ज१४१७ :: ४-११-११११-११११ :: १-११-११११-११११ :: १-११-११११-११११ ::

۶. ج: ۹۷۸۹. ج ۹۷۸: ۸-۲۴۵۱-۲-۶۲۲-: ۶-۴۹-۶۴۶۵-۶۲۲-، ۱۰، ۱۱.....

فايا :

: ج. ۱-۱۰ (جواب دوم: ۱۳۹۹).

: مدیریت املاک و مستغلات -- ایران

Real estate management -- Ir2-

بنگ : بی معاملات املاک -- ایران

Real estate business - Iraq

منقول -- ایران

Vendors and purchases—*Iran* : 1

100-52100-ED1394 :

३३.६८/३३३ :

آق قۇياش

عنوان: دایره المعارف دلّالی حرفه ای املاک جلد دوم

نویسنده: امیر ہمایون کاشانی کیا

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ : دوم، ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ : فد ک

قیمت: ۱۱۰۰۰۰ ریال

شاک : ۱-۴۵۳-۲۴۵-۶۲۲-۹۷۸

کلیه حقوق برای ناشر و نویسنده محفوظ است.

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

ساختمان ولیعصر - یلاک ۱۳۱۴ - طبقه سوم. واحد ۹

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

فهرست

۱۸	فصل اول
۱۸	کلیات
۱۹	مشاور املاک کیست ؟
۲۵	جزو ۲ درصد موفق باشید
۲۶	خصوصیات املاک مناسب:
۲۷	نکات کلیدی برای مشاوران املاک
۳۰	املاک موقوفه، وقفی
۳۱	هنر ان مشتریان املاک باشید
۳۲	مشاور مستر خود باشید
۳۴	اشتباهات رایج مشاوران املاک
۳۸	اصل روانشناسی فروش
۴۳	مشاور املاک واقعی کیست؟؟
۴۴	در دسترس بودن مشاور املاک
۴۷	نگرش منفی منجر به کاهش فروش خواهد شد
۴۸	۹ روش برای فراتر از انتظار مشتری رفتار کردن برای فروش
۵۰	۸ گام برای اینکه نشان دهید، شما خوب گوش میدادید
۵۱	۸ نکته اصلی برای فروش آسان و سریع املاک
۵۵	واسطه گری در معاملات
۵۷	اگر خریدار هستید
۵۹	اگر فروشنده هستید
۶۰	راههای جذب مشتریان املاک
۶۷	ماجرای کمیسیون املاک
۶۷	نکات مهم هنگام معامله ملک در بنگاه
۷۰	دو آفت گفتگو و مذاکره:

- ۷۰ وقتی یکی از طرف‌های قرارداد جریمه می‌شود
- ۷۱ وظیفه مشاوران املاک
- ۷۵ 7 نکته فروش عصبی بازاریابی و فروش
- ۷۷ خرید خانه، اجاره آپارتمان، خرید ویلا
- ۷۷ تعریف قدر السهم (نحوه محاسبه قدر السهم)
- ۸۱ یک روش کاربسی بهنگام پاسخگویی به آگهی
- ۸۳ مذاکرات تاسی و وقت ملاقات:
- ۸۴ نکاتی در باب خرید خانه
- ۸۶ توصیه‌های لازم در خصوص خرید ویلا در شمال
- ۸۸ چگونه در مذاکره فروشنده را می‌توان تشخیص بدهیم؟
- ۹۰ مشاوران املاک شاد در کار خود فعال و موثر هستند
- ۹۱ 10 روش ساده برای حفظ روحیه و اعداد اشتباه به کار
- ۹۳ ۷. زمان و نحوه برنامه ریزی هفته آینده را مشخص کنید
- ۹۳ ۸. برای تجارت بهتر نقش بازی کنید
- ۹۴ حباب قیمت چیست؟
- ۹۶ تراکم چیست؟
- ۹۷ تراکم ناخالص مسکونی چیست؟
- ۹۸ ضریب سطح اشغال:
- ۹۸ ضریب سطح زیر بنا (تراکم ساختمانی):
- ۹۹ هفت قانون مذاکره با خریدار
- ۱۰۲ بو و رابطه آن با کار:
- ۱۰۲ ذهن منفی گرا،
- ۱۰۲ یک ذهن مثبت اندیش،

- ۱۰۳ پیگیری معجزه می کند!
- ۱۰۳ انتقاد درست و ارزشمند
- ۱۰۵ در مورد قرارداد
- ۱۰۶ زمانی که مشتریان "نه" می گویند
- ۱۰۷ تحویل ملک
- ۱۰۹ اشتباهات رایج مشاوران املاک
- ۱۱۲ ۲۱ اصل روانشناسی فروش
- ۱۱۶ قانون ۱۰ کینسون
- ۱۱۷ دلایل تفاوت بین مشاورین ناکام و موفق
- ۱۱۸ چگونه مانع در درون مشتریانمان شویم
- ۱۲۳ اقدام فوری ۱۰ املاک
- ۱۲۹ انگیزه مشتریان یک مشاور در املاک
- ۱۳۰ مشاور املاک یا مسئول بازدید مشتری
- ۱۳۱ نابغه فروش در املاک
- ۱۳۲ تجویز ویتامین
- ۱۳۳ در مورد ویتامین املاک
- ۱۳۴ ویتامین تکرار
- ۱۳۵ معاینه مشتری برای تجویز ویتامین
- ۱۳۶ ویتامین یخ شکن
- ۱۳۷ محاسن تعاون:
- ۱۳۸ جلوگیری از بروز اختلاف میان شرکا:
- ۱۴۱ راه اندازی یک دفتر مشاور املاک
- ۱۴۳ قواعد تعاون بین مشاورین
- ۱۴۴ شخصیت طرفین تعاون مشاورین
- ۱۴۵ تکنیک ماهی گندیده در املاک

- ۱۴۶ برنامه‌ریزی
- ۱۴۷ فروش تلفنی
- ۱۵۱ بازاریابی تلفنی
- ۱۵۸ وظایف سرپرست
- ۱۵۹ رنج شروع کار یک مشاور
- ۱۶۱ نمونه فرم همانه مشاورین املاک
- ۱۶۲ دوازده ویژگی یک مشاور املاک حرفه‌ای
- ۱۶۵ چگونه ملکهای بیشتری آروشید؟
- ۱۶۶ ده جمله‌ای که در املاک نباید استفاده کرد:
- ۱۶۹ کدام فایلینگ بهترین منبع برای مشاوران املاک است؟
- ۱۶۹ اصل دروغ بزرگ:
- ۱۷۰ قفل کردن یا سنگ کردن ملک یعنی چه؟
- ۱۷۱ نکات مهم کارشناسی و خرید مسکن
- ۱۷۳ رفتارهای قابل پیش‌بینی
- ۱۷۵ نحوه مذاکره و فیکس کردن نشست
- ۱۷۹ نحوه فیکس کردن قرارداد و اقدامات قبل از نشست در املاک
- ۱۸۲ یک اشتباه بسیار مهلک در املاک
- ۱۸۳ ارتباطات غیر کلامی هنگام مذاکره با متقاضیان املاک
- ۱۹۱ راههای جلب اعتماد در متقاضیان املاک
- ۱۹۸ اول صحبت بعد سرویس دهی!
- ۱۹۹ در خصوص برنامه کاری مشاور املاک
- ۲۰۰ برنامه کاری املاک
- ۲۰۲ مشاور واقعی باشید

- ۲۰۵ از روش های اطلاع رسانی متفاوت تر استفاده کنید
- ۲۰۶ جذابیت خانه را افزایش دهید
- ۲۰۷ یادآوری بسیار مهم برای فروشنده در معامله ملک :
- ۲۰۸ برقراری ارتباط با مشتریان املاک
- ۲۱۱ اداب سرویس دهی
- ۲۱۲ طریقه دست دادن به مشتری
- ۲۱۴ زنجیره F10 برای موفقیت
- ۲۱۷ چرا با ار مسکن از رکود خارج نمی شود ؟
- ۲۱۹ ۲۷- رص : خانوارهای ایرانی مستاجرند.
- ۲۲۰ گران ترین شهر دنیا برای خانه دار شدن
- ۲۲۱ بازار این فر رشندگان ه و ز کسادتر می شود!!!
- ۲۲۶ تکنیک شتر مرغ در مذاکره
- ۲۲۸ کنترل
- ۲۲۹ انواع رئیس
- ۲۳۰ درسی که نوکیا به مشاغل در دنیا میدهد
- ۲۳۲ میلیاردی که جایی برای خواب نداشت
- ۲۳۵ نکاتی در مورد مدیریت مشاور املاک
- ۲۳۶ اولین قدم برای مدیر شدن
- ۲۳۷ این هشدار را خیلی جدی بگیرید
- ۲۳۸ بررسی میزان حق الزحمه مشاوران املاک در قوانین
- ۲۴۱ نمایشگاه ساختمان، قابلیت ایران را در انبوه سازی افزایش میدهد
- ۲۴۲ رد پای فناوری در بازار مسکن
- ۲۴۳ آموزش مشاورین را چگونه انجام دهیم ؟
- ۲۴۵ شرح وظایف مدیران رنج یا قرارداد و داخلی یا معاملات
- ۲۴۹ اهمیت رضایت مشتری