

دایره المعارف دلالی حرفه‌ای املاک

جلد ششم (چاپ دوم)

نویسنده:

امیر همایون گاشانی کیا

آفتاب

موسسه انتشاراتی آفتاب

سرشناسه	- ۱۳۴۸	کاشانی کیا، امیر همایون.
عنوان و نام پدیدآور	: دایره المعارف دلالی حرفه‌ای املاک جلد ۶ چاپ ۲ / نویسنده امیر همایون کاشانی کیا.	
مشخصات نشر	: تهران: آفتاب گیتی ۱۳۹۹	
مشخصات ظاهری	: شابک ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۴۶۳-۰	
شابک	: دوره: ج ۹۷۸، ج ۹۷۸۵، ج ۹۷۸۴، ج ۹۷۸۳، ج ۹۷۸۲، ج ۹۷۸۱، ج ۹۷۸۰، ج ۹۷۸۹، ج ۹۷۸۸، ج ۹۷۸۷، ج ۹۷۸۶، ج ۹۷۸۵، ج ۹۷۸۴، ج ۹۷۸۳، ج ۹۷۸۲، ج ۹۷۸۱، ج ۹۷۸۰، ج ۹۷۸۹، ج ۹۷۸۸، ج ۹۷۸۷، ج ۹۷۸۶، ج ۹۷۸۵، ج ۹۷۸۴، ج ۹۷۸۳، ج ۹۷۸۲، ج ۹۷۸۱، ج ۹۷۸۰	
وضعیت فهرست نویسی	: فایل ۱۰۱ (چاپ دوم: ۱۳۹۹).	
یادداشت	: مدیریت املاک و مستغلات -- ایران	
موضوع	: Real estate management -- Iran	
موضوع	: Real estate business -- Iran	
موضوع	: Vendors and purchasers -- Iran	
رده بندی کنگره	: ۵/HD۱۳۹۴	
رده بندی دیوبی	: ۳۳۰۶۸/۳۳۳	

آفتاب گیتی

عنوان: دایره المعارف دلالی حرفه‌ای املاک جلد ششم

نویسنده: امیر همایون کاشانی کیا

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: دوم، ۱۳۹۹

شماره: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: فدک

قیمت: ۰۰۰۰۰۱ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۴۶۳-۰

کلیه حقوق برای ناشر و نویسنده محفوظ است.

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

ساختمان ولیعصر - پلاک ۱۳۱۴ - طبقه سوم واحد ۹

www.afaftabegiti.com تشر و پخش همراه: ۰۹۱۲۳۳۴۲۳۶۲ - ۰۹۱۶۶۹۶۹۸۳۷

فهرست مطالب

صفحه

عنوان

۱۱	۷	روش برای کنار آمدن با بدقلق‌ها
۱۴		حرمی بنام قرارداد سفید امضا
۱۶		نکات اصلی و مهم در قرارداد مشارکت در ساخت چیست؟
۲۳		تحلیل بازار
۲۴		تحلیل تک‌ی
۲۵		تحلیل بنیادی
۲۶		قانون پیش فروش ساخت
۳۵		تعمیر ملک و آسیب رساندن به آماشان‌ها حاول
۳۵		کمیسیون مشارکت در ساخت
۳۷		نکات مهم در فروش
۳۹		چگونگی استفاده از پیامک و پیام در شبکه‌های اجتماعی
۴۲		شخصیت‌شناسی مخففنویس‌ها
۴۳		کسانی که اصلاً جواب نمی‌دهند
۴۳		SEND TO ALL
۴۴		پیامک را ترجیح می‌دهید یا زنگ زدن؟
۴۴		پاسخگویان تلفن
۴۶		شخصیت افراد با توجه به نحوه پاسخگویی آنها به تماس‌ها
۴۷		چگونه با کسی که جواب تلفن یا پیام ما را نمی‌دهد برخورد کنیم؟
۴۸		به او پیغام ندهید

اولین و جامع ترین خودآموز مشاوره و دلالی املک

پس از چند روز دوباره به او پیغام دهید	۴۸
کارهایتان را بار دیگر مرور کنید	۴۸
با او دعوا نکنید	۴۹
معدرت خواهی کنید	۴۹
منتظر نباشید	۴۹
این اتفاق را جار نماید	۴۹
فروش ملک مشاع بدون اجازه مربک	۵۰
در رابطه با وظایف و عملکرد سریرست	۵۰
سیستم آذانس	۵۲
نکته اساسی برای وکالت بلاعزل فروش	۸۸
آشنایی با قرارداد وکالت	۸۸
موضوع وکالت :	۹۰
مطلوبه اجور معوفه ملک مسکونی	۹۱
دنیا چگونه با "ما" حرف می زند؟	۹۲
نتیجه گیری :	۹۳
ستفاده از قسمت های مشاع آباد تمان به عنوان پارکینگ	۹۳
در مرحله تحويل ملک چند نکته را رعایت نمایید	۹۴
مطلوبی در مورد پارکینگ (قسمت اول)	۹۶
پارکینگ چگونه بین واحد ها تقسیم می شود؟	۹۶
در مورد پارکینگ های مشاع چه باید کرد؟	۹۶

۷ دلایلی حرفه‌ای املاک (جلد ششم)

۹۷	اگر توافق کارساز نبود چه باید کرد؟
۹۷	حق رفت و آمد از پارکینگ چگونه است؟
۹۸	پارکینگ (قسمت دوم).....
۹۸	آیا پارک بدون اجازه خلاف قانون است؟
۹۸	خلاصه قانون جدید چک
۱۰۴	مشخصات مرد معامله
۱۱۵	آگهی در ضماضه مجازی
۱۲۱	چگونه پاس د به گال بدبیم و محشوند؟
۱۲۹	مشاعرات ساختمان
۱۳۰	کلامهبرداری دوستانه در قالب همارکت و ساخت
۱۳۱	خیلی دقیق بفرمایید!
۱۳۲	خلاصه این قصه سر دراز دارد
۱۳۲	راهکار چیست؟
۱۳۳	مسئولیت مباشر در امضای قراردادها
۱۳۴	آیا فروش ملکی که در رهن بانک است، امکان پذیر است؟
۱۴۲	عدم موفقیت یک مشاور املاک
۱۴۳	دلایل عدم موفقیت مشاوران املاک
۱۴۵	دومین اقدام کم کردن توقع است
۱۴۶	چهارمین قدم یادگیری صحیح است
۱۴۶	قدم آخر اینکه هیچ وقت برای پول کار نکنید
۱۶۰	نمونه ای از برنامه یک مشاور موفق

اولین و جامع ترین خودآموز مشاوره و دلالی املاک

۱۶۰	برنامه ریزی هفتگی
۱۶۱	باقی روزها مطابق برنامه روزانه
۱۶۱	توضیحات برنامه کاری
۱۶۲	با آرامش شروع کنید
۱۶۲	اماده پاسخگویی باشید
۱۶۵	زبان بدن یک مشاور! لک باید چگونه باشد؟
۱۶۶	برای موفقیت لباس بپوشید.
۱۶۶	دوستانه و با آرامش دست بدھید.
۱۶۶	ارتباط چشمی برقرار کنید.
۱۶۷	لبخند بزنید
۱۶۷	پوزیشن و ژست مناسبی داشته باشید
۱۶۷	از حرکت دست هایتان استفاده کنید
۱۶۷	یادداشت برداری
۱۶۸	قراردادم بهم خوردم
۱۶۸	چه اهمیتی دارد این موضوع؟
۱۶۸	قانون ۲۱ روز (قانون مالتز)
۱۶۹	قانون جذب در ۲۱ روز اروشی برای ایجاد تغییر پایدار
۱۶۹	قانون جذب در ۲۱ روز یا قانون مالتز
۱۶۹	پیش از به خواب رفتن و پس از برخاستن از خواب
۱۷۰	با قانون جذب در ۲۱ روز دیگر هرگز به تخته سیاه فکر نکنید

دلالی حرفه‌ای املاک (جلد ششم)

۱۷۰	از دست ندهید : چگونه عادت کنیم که برنده باشیم؟!
۱۷۱	همیشه هدفی واحد را پیش چشم داشته باشید.....
۱۷۱	روش ۲۱ روزه؛ روشی برای ایجاد تغییر پایدار در رفتار ها
۱۷۲	روش چشممه آب حیات.....
۱۷۲	تجددیج جوانی با استفاده از نیروی ذهن.....
۱۷۳	صورت مجاز تفکیکی.....
۱۷۴	بهترین سان خرید مغازه : کجا مغازه بخرم؟
۱۷۵	راهنمای خرید مغازه سه نکا مهم در خرید ملک تجاری.....
۱۷۵	مراحل خرید مغازه.....
۱۷۶	کاربری ملک تجاری چیست؟.....
۱۷۷	نکات خرید مغازه.....
۱۷۷	نکات حقوقی خرید مغازه.....
۱۷۹	بهترین مکان خرید مغازه : کجا مغازه بخرم؟
۱۷۹	نکات دکوراسیون در خرید مغازه.....
۱۸۰	۷ نکته در خرید ملک تجاری و مغازه.....
۱۸۰	املاک و مسکن.....
۱۸۳	شرایط عقد و فسخ قرارداد سرقفلی.....
۱۸۴	تخربی ملک تجاری یا نوسازی آن.....
۱۸۶	راهنمای خرید و اجاره‌ی ملک اداری و دفترکار.....
۱۸۷	انتخاب موقعیت مکانی مناسب برای دفترکار.....
۱۸۸	متراژ مناسب برای ملک اداری.....