

دایره المعارف دلالی حرفه ای املاک

جلد هفتم (چاپ دوم)

نویسنده:

امیر همایون کاشانی کیا

آفتاب

موسسه انتشاراتی آفتاب

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
ماده ۱۰ قانون مدنی مبنای قانونی انواع قراردادهای خصوصی	۱۶
مقدمه	۱۶
فر بین کلمه عقد یا عقود و کلمه قرارداد یا قراردادها	۱۶
ذکر کلیت عقود	۱۹
جنبه‌های مختلف ماده ۱۰ قانون مدنی	۱۹
انواع قراردادهای که در ۱۰ قانون مدنی آنها را در بر میگیرد	۲۱
بیست پنج لوییا	۲۳
قانون ۱۴۹ ثبت	۲۴
نکات بسیار مهم در هنگام خرید ملک	۲۵
تفاوت عقد لازم و جائز	۲۶
عقد لازم چیست؟	۲۷
عقد جایز چیست؟	۲۸
تفاوت عقد لازم و جایز	۲۹
توصیه‌هایی جهت انتخاب یک "ساختمان" یا "خانه" جهت خرید	۳۰
صحبت مشاور	۳۱
با این ۷ راهکار می‌توانید هر چیزی را بفروشید!	۳۳
۱ - تحقیق در مورد نیاز مشتری	۳۳
وظایف مالک و مستاجر در برابر هم	۳۵

اولین و جامع‌ترین خودآموز مشاوره و دلالی املاک

- ۳۶ وظایف مستاجر
- ۳۷ وظایف مالک و مستاجر در برابر هم
- ۳۸ وظایف مستاجر
- ۳۹ تخلیه محل اجاره در پایان قرارداد
- ۴۰ بسیاری از نیروهای فروش در هنگام ارائه خدمات بسیار سریع صحبت می‌کنند
- ۴۱ توجه به مبحث پارکینگ در معاملات
- ۴۱ چگونه بین واحدها تقسیم می‌شود؟
- ۴۴ معامله به قصد فرار از دین
- ۴۵ مدیریت ویترونی (SHOW MAN) چیست؟
- ۴۶ آشنایی با قرارداد وکالت
- ۴۸ موضوع وکالت
- ۴۹ یک طرف قرارداد بودن وکیل
- ۴۹ شروع کننده مذاکره باشیم یا ادامه دهنده؟
- ۵۱ پرسش و پاسخ!!
- ۵۳ انتقال غیرقانونی سرقفلی
- ۵۴ اهمیت استفاده از مشاورین املاک در خرید و فروش یا رهن و اجاره ملک
- ۵۵ حذف مشاورین املاک معتبر، خوب یا بد؟
- ۵۷ تکنولوژی VR چیست
- ۵۸ واقعیت مجازی چیست؟ تعریف و کاربردها
- ۵۹ انواع عینک واقعیت مجازی
- ۶۰ تفاوت واقعیت مجازی و واقعیت افزوده

- ۶۱ چه چیز واقعیت مجازی برای ما جذاب و هیجان انگیز است؟
- ۶۲ عمده ترین کاربردهای فناوری واقعیت مجازی:
- ۷۱ ده اشتباه بزرگ در زمینه خدمات به مشتریان
- ۷۶ نکات حقوقی
- ۷۸ خصوصیات یک مشاور املاک جذاب عبارتند از:
- ۷۹ حق اخذ به شفعه چیست؟
- ۸۰ ۱۰ روش برتر برای از دست دادن مشتری
- ۸۱ آشنایی با تقسیمات ثبتی املاک
- ۸۴ شرایط تملیک در زمان حیات و مرگ
- ۸۶ صلح عمری چیست و به فرنی با اهمیت دارد؟
- ۸۷ این مطلب را از دست ندهید. خاتمی مهم درباره قوانین ارث
- ۸۹ امکان انتقال یک سوم دارایی با وصیت
- ۹۰ چرا سایت دیوار موفق است؟
- ۹۴ حوه محاسبه هزینه ساخت آپارتمان
- ۹۵ فرمول نحوه محاسبه هزینه ساخت آپارتمان
- ۹۶ نوع دوم نحوه محاسبه هزینه ساخت آپارتمان
- ۹۷ یک شعیر معادل چند هکتار است؟
- ۹۷ راهکارهای پیشگیری از جعل اسناد
- ۹۸ معاوضه - معاوضه خودرو و معاوضه ملک:
- ۱۰۰ معاوضه چیست؟
- ۱۰۰ هدف از معاوضه چیست؟

۱۰۱	انواع معاوضه.....
۱۰۱	معاوضه آپارتمان با خودرو.....
۱۰۲	معاوضه آپارتمان با آپارتمان.....
۱۰۳	معاوضه زمین با آپارتمان.....
۱۰۳	معاوضه خودرو با خودرو.....
۱۰۴	چگونه معاوضه کنید؟.....
۱۰۴	ویژگی یک مشاور املاک حرفه‌ای.....
۱۰۶	ان ال پی (NLP) چیست؟.....
۱۰۶	موفقیت در زندگی.....
۱۱۱	ماده ۱۷ قانون نظام صنفی:.....
۱۱۲	خيار تدليس.....
۱۱۳	فرق تدليس با عيب.....
۱۱۳	فرهنگ مشارکتی؛ رمز موفقیت کلر ویلیامز.....
۱۱۵	درباره کلر ویلیامز.....
۱۱۵	مدل اقتصادی.....
۱۱۷	مدل فرهنگی.....
۱۲۱	کلر ویلیامز: سیزدهمین شرکت برتر منابع انسانی.....
۱۲۳	سیستم اعتقادی کلر ویلیامز.....
۱۲۴	سیستم W4C4TS و فرهنگ سازمانی کلر ویلیامز!.....
۱۲۵	تفاوت کلر ویلیامز.....
۱۲۵	آموزش.....

- ۱۲۵ فناوری و بازاریابی
- ۱۲۵ فرهنگ
- ۱۲۶ ایجاد ثروت
- ۱۲۷ دیدگاه
- ۱۲۷ مراکز
- ۱۲۷ رویدادها
- ۱۲۸ استخدام - کار ویلیامز
- ۱۲۸ درآمد:
- ۱۲۹ سوالات:
- ۱۲۹ مزایا:
- ۱۳۰ معایب:
- ۱۳۰ نظرات کارمندان:
- ۱۳۲ داستان ریمکس
- ۱۳۳ مشاوران املاک تورنتو دو برابر شده اند
- ۱۳۴ کاسبی عجیب با زندانیان بزرگ!
- ۱۴۰ وکالت بلاعزل
- ۱۴۳ تحلیل SWOT چیست؟
- ۱۴۴ چه زمانی از SWOT استفاده کنیم؟
- ۱۴۵ المان‌های آنالیز SWOT
- ۱۴۶ عوامل درونی
- ۱۴۷ عوامل بیرونی

اولین و جامع‌ترین خودآموز مشاوره و دلالتی املاک

- ۱۴۷ ماتریس SWOT
- ۱۵۰ استراتژی های SO
- ۱۵۰ استراتژی های ST
- ۱۵۱ استراتژی های WO
- ۱۵۲ استراتژی های W
- ۱۵۳ مشارکت در خت ملک وقفی باید به نکات زیر توجه کنید
- ۱۵۴ پایانکار کلنگی
- ۱۵۴ تمرین ۱۴*۲۱
- ۱۶۰ در دسترس بودن مشاور املاک
- ۱۶۱ نحوه برقراری ارتباط با مشتریان املاک
- ۱۶۴ نظام آراستگی S۵ چیست؟
- ۱۶۵ ساماندهی:
- ۱۶۶ نظم و ترتیب:
- ۱۶۶ پاکیزه سازی:
- ۱۶۷ استاندارد سازی:
- ۱۶۷ انضباط:
- ۱۷۰ مزایای پیاده سازی S۵:
- ۱۷۱ تعریف S۵ (نظام آراستگی محیط کار) چیست؟
- ۱۷۳ تعریف کامل S۵ چیست؟
- ۱۷۴ عوامل موثر در اجرای S۵:
- ۱۷۴ مزایای پیاده سازی S۵:

- انتقال وجه از شعبه؛ وقتی طرف مقابل در بانک ما حساب دارد..... ۱۷۷
- انتقال وجه از شعبه؛ وقتی طرف مقابل در بانکی دیگر حساب دارد..... ۱۷۷
- انتقال وجه با کارت از طریق شعبه بانکی..... ۱۷۸
- انتقال وجه با کارت از طریق خود پرداز..... ۱۷۸
- انجام عملیات بانکی با استفاده از اپلیکیشن:..... ۱۷۹
- انتقال وجه با کدهای USSD..... ۱۷۹
- روش های انتقال پول در همراه بانک..... ۱۸۱
- انتقال وجه در شبکه استرنت..... ۱۸۳
- آمارهایی باورنکردنی در زمینه مدیریت ارتباط با مشتری..... ۱۸۴
- آمارهایی باورنکردنی در زمینه مدیریت ارتباط با مشتری..... ۱۸۵
- سازماندهی..... ۱۸۹
- طراحی و تعریف کارها و فعالیت‌ها ضروری..... ۱۹۰
- ساختار سازمانی..... ۱۹۰
- ساختار رسمی‌ورایش..... ۱۹۱
- ساختار غیررسمی‌ورایش..... ۱۹۱
- عوامل پنج گانه هماهنگی شغلی ویرایش..... ۱۹۱
- اسناد خود را چگونه تنظیم کنیم که امکان جعل در آن‌ها کاهش یابد؟..... ۱۹۱
- راه کارهای کاهش جعل در نوشته..... ۱۹۲
- شش کار که هنگام حرف زدن نباید انجام دهیم..... ۱۹۳
- سندشناسی:..... ۱۹۸
- مارکتینگ پلن..... ۱۹۹

- ۱۹۹..... طراحی برنامه بازاریابی (BUSINESS PLAN) :
- ۲۰۰..... با استراتژی بازاریابی خود شروع کنید.....
- ۲۰۰..... یک داستان برند (نام تجاری) بهتر بسازید.....
- ۲۰۰..... بازاریابی خود را تقویت کنید.....
- ۲۰۱..... برنامه بازاریابی پروژه بازاریابی را ساده کنید.....
- ۲۰۱..... نسبت به نتیجه رست، سریع عمل کنید.....
- ۲۰۲..... استراتژی موثر در بازاریابی نامی :
- ۲۰۳..... استراتژی های بازاریابی ویرانگر :
- ۲۰۴..... استراتژی بازاریابی برچسب 'ارزان' :
- ۲۰۴..... بازاریابی از طریق ویروس ها.....
- ۲۰۴..... استراتژی بازاریابی فیلم های ویروسی.....
- ۲۰۵..... استراتژی بازاریابی کار با احساسات.....
- ۲۰۵..... مثال بازاریابی آفلاین :
- ۲۰۶..... بازاریابی (EVANGELISM) بازاریابی دهان به دهان پیشرفت :
- ۲۰۹..... بازاریابی محصولات کمیاب.....
- ۲۱۱..... ۱۰ روش مرسوم در کلاهبرداری املاک.....
- ۲۱۵..... با ۱۰ روش مرسوم کلاهبرداری در معاملات مسکن آشنا شوید.....
- ۲۱۶..... دفاتر جعلی و کلاهبرداری املاک.....
- ۲۱۷..... مبادعه نامه جعلی.....
- ۲۱۸..... کلاهبرداری تحت عنوان تسهیلات بانکی.....
- ۲۱۹..... کلاهبرداری تحت عنوان تسهیلات بانکی.....

۲۲۰	نحوه نوشتن و تنظیم اجاره نامه توسط موجر
۲۲۳	سرقفلی
	قوانین « قانون نظام صنفی کشور با آخرین اصلاحات مصوب ۱۳۹۲/۰۶/۱۲ مجلس شورای اسلامی
۲۳۱	اسلامی
۲۳۱	تعاریف
۲۳۴	فرد صنفی
۲۵۸	اتاق اصناف ایران
۲۶۲	کمیسیون نظارت
۲۸۰	سایر مقررات
۲۸۷	۸ اصل مدیریتی
۲۸۷	تمرکز بر مشتری
۲۸۷	رهبری (بجای مدیریت)
۲۸۸	تعامل با کارکنان
۲۸۸	رویکرد فرایندی
۲۸۸	تصمیم گیری بر اساس شواهد و واقعیات
۲۸۹	مدیریت روابط
۲۸۹	استخدام سرپرست
۲۸۹	ویژگی های سرپرست
۲۸۹	فرایند استخدام
۲۹۱	چشم انداز ها:
۲۹۱	یادگیری و رشد:

۲۹۲	پردازشهای تجارت داخلی:
۲۹۲	چه چیزی باید بهترین باشید؟
۲۹۳	تلبار کردن چشم اندازه‌ها دیدگاه‌ها:
۲۹۵	کنار هم چیدن:
۲۹۵	نقشه راهبرد:
۲۹۹	فصل دوم:
۲۹۹	تعهدات طرفین:
۳۰۱	تعهدات مالک:
۳۰۳	تعهدات مجری طرح:
۳۰۴	تعهدات عرفی:
۳۰۵	تعهدات قراردادی:
۳۰۸	تعهدات قانونی:
۳۰۸	فصل سوم:
۳۱۲	شرط پرداخت هزینه‌های ساختمانی اجرای طرح:
۳۱۶	شرط پرداخت هزینه‌های اداری اجرای طرح:
۳۱۷	شرط پرداخت اجاره‌بها از جانب مجری به مالک:
۳۱۸	فصل چهارم:
۳۱۸	بررسی خصوصیات عقد از منظر شباهت و تفاوت با سایر عقود:
۳۱۹	از دیدگاه منطق حقوقی صرف:
۳۲۱	از دیدگاه منطق حقوقی با رویکردی به عرف:
۳۲۲	از دیدگاه تعهداتی که طرفین متقبل می‌شوند: