

آموزش قدم به قدم مشاوره املاک

از مبتدی تا پیشرفته

نویسنده:

امیر همایون کاشانی کیا

لیلا جدشیدی



موسسه فرهنگی انتشاراتی آفتاب گیتی



سرشناسه	کاشانی‌کیا، امیر همایون، ۱۳۴۵ -
عنوان و نام پدیدآور	آموزش قدم به قدم مشاوره املاک از مبتدی تا پیشرفته/ نویسنده امیر همایون کاشانی‌کیا، لیلا جمشیدی
مشخصات نشر	تهران: آفتاب گیتی، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	۸۹ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۹۸۹۱-۸۲-۵
وضعیت فهرست نویسی	فیا
موضوع	آموزش قدم به قدم مشاوره املاک از مبتدی تا پیشرفته/
موضوع	بنگاه های املاک - ایران-بازار یابی-دستنامه ها
موضوع	Real estate management -- Iran
موضوع	بنگاه‌های معاملات املاک - ایران - شرح و وظایف
موضوع	Real estate business -- Iran
موضوع	معاملات اموال غیرمنقول -- ایران
موضوع	Vendors and purchasers -- Iran
رده بندی کنگره	HD1382/۳۹۷۴۰۲۴
رده بندی دیویی	۳۳۳/۳۲۱
شماره کتابشناسی ملی	۳۶۴۱۰۰۰۰



انتشارات آفتاب گیتی

آدرس: میدان انقلاب بازار بزرگ کتابخانه همکف واحد ۲۲

نشر و پخش همراه: ۰۲۱-۴۲۳۳۶۲

شناسنامه کتاب

عنوان: آموزش قدم به قدم مشاوره املاک از مبتدی تا پیشرفته

نویسنده: امیر همایون کاشانی‌کیا، لیلا جمشیدی

ویرایش: شورای بررسی موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

صفحه آرای و تنظیم: امیر همایون کاشانی‌کیا

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۷

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: سازمان چاپ طهرانی

طراح جلد: هوشنگ اسدزاده

قیمت: ۱۵۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۸۹۱-۸۲-۵

کلیه حقوق برای نویسندگان محفوظ است.

۸	پیش گفتار.....
۱	امور ملکی.....
۲	انواع بنگاه‌های املاک:.....
۲	الف - بنگاه‌های کفی (یا سنتی).....
۳	ب آژانس‌ها.....
۳	ج آژانس کفی‌ها.....
۳	لژیونی به نام آژانس.....
۴	سلسله مراتب.....
۵	لانه زنبور.....
۶	درخت طلا.....
۷	سرابی به نام بالابود.....
۷	چرا توسعه؟.....
۹	مراحل انجام یک معامله و دریافت کمیسیون.....
۹	سرایدارها قوی‌تر از مالکین.....
۱۰	مشاور یا GPS.....
۱۰	کور شود کاسبی که مشتری خود را نمی‌شناسد.....
۱۱	چهار آفت بزرگ.....
۱۱	۱- بزرگترین آفت: طمع.....
۱۱	۲- بی‌رحم‌ترین آفت: نسیه.....
۱۲	۳- آفت چاقوی پنبه‌ای.....
۱۲	۴- آفت رودربایستی.....

۱۳	 قانون چمن و چمن زن
۱۳	 توهم ممنوع
۱۴	 تعاون
۱۵	 سلطان بازار املاک
۱۵	 دو چالش آژانسها
۱۷	 فرمولی به نام قرارداد
۱۷	 فایلین ها
۱۸	 تعادل
۱۸	 ته خط
۱۹	 چوپانی که میبارد
۲۰	 کارشناسی صحیح
۲۱	 فرصت طلبی
۲۲	 مشکوک ترین معاملات
۲۳	 استخدام + پالایش + آموزش + اخراج
۲۵	 گان مدرن
۲۶	 مذاکره
۲۸	 چگونه پاس ها را به گل تبدیل کنیم؟
۲۹	 شاه کلید
۳۰	 شرح وظایف و چارت سازمانی:
۳۲	 نکات ابتدایی و اساسی برای مشاور
۴۰	 راز بزرگ
۴۰	 گنجی به نام آگهی
۴۱	 ۱- نحوه ی جوابگویی
۴۱	 ۲- دسته بندی تماس گیرندگان

۳- آنالیز مراجعین ۴۱

۴- نحوه‌ی درج آگهی ۴۲

نحوه‌ی نگارش آگهی ۴۳

۱- آگهی‌های تک‌کادر: ۴۳

۲- آگهی‌های دو کادر ۴۳

۳- آگهی‌های سه کادر به بالا: ۴۵

۴- آگهی‌های چند کادره و پهن و یا یک چهارم صفحه و تمام صفحه: ۴۵

فرق آگهی و واسطه با مالک؟ ۴۵

چه نوع مطالب باید در آگهی گنجانده شود؟ ۴۶

فرق آژانس کنی (بر اصل خیابان) و آژانس مدرن (شرکتی و سازمان یافته)؟ ۴۷

شعار آژانس‌های املاک برای مشاورین و واقعیت امر برای خودشان ۴۷

سرعت در عملیات املاک ۴۸

پاشنه آشیل ۴۸

مگر املاک هم ورشکست می‌شود؟ ۴۹

کدام هزینه؟ ۴۹

بهبان‌های کمیسیون؟ ۵۱

کنترل گروهی آگهی ۵۳

انواع رنج‌ها ۵۴

فصول کار ۵۵

چگونه تماس بگیریم؟ ۵۶

بازار بورسی به نام املاک ۶۲

- ۶۳..... مدیریت معاملات و وظایف سازمانی در آژانس‌های مدرن
- ۶۳..... شرح وظایف مدیر معاملات بصورت اجمالی
- ۶۳..... مدیریت آگهی‌ها و سایت‌های مجموعه
- ۶۴..... عملکرد آژانس‌ها و تشابه آن با بازی فوتبال
- ۶۵..... کف و سقف قیمت‌ها و چانه زنی؟
- ۶۶..... تعداد پیشنهادهای خرید به یک مشتری در فروش حرفه‌ای
- ۶۹..... خصوصیت مشاور املاک حرفه‌ای
- ۷۵..... دوزخ شهرهای گران
- ۷۶..... راهنمای پیش‌فروش یا پیش‌فروش آپارتمان
- ۷۶..... پیش‌فروش یا پیش‌خرید یعنی چه؟
- ۷۶..... آیا پیش‌فروش یا پیش‌خرید منفعتی دارد؟
- ۷۷..... محاسن پیش‌خرید برای خریدار: پیش‌خرید ملک
- ۷۷..... معایب پیش‌خرید برای خریدار
- ۷۹..... نحوه فعالیت کلاهبردارها
- ۸۰..... سازنده کلاهبردار چگونه قانون را در دهی زند؟
- ۸۳..... جانمایی و جهت‌یابی در املاک
- ۸۳..... جهت‌یابی ملک
- ۸۴..... جهت‌های اصلی و جهت‌های فرعی
- ۸۴..... پیدا کردن نوع جهت
- ۸۵..... روش اول: جهت‌یابی به کمک موقعیت خورشید در آسمان
- ۸۵..... جهت‌یابی با ساعت عقربه‌دار
- ۸۶..... روش: جهت‌یابی با سایه چوب
- ۸۷..... انواع جهت ملک
- ۸۸..... ملک‌های یک بر

- ۸۸ ملک‌های شمالی
- ۸۸ ملک‌های جنوبی
- ۸۸ ملک‌های شرقی و غرب
- ۸۹ ملک‌های ۲ نبش یا ۲ بر
- ۸۹ ملک‌های ۳ نبش یا ۳ بر
- ۸۹ ملک‌های ۲ کله
- ۹۰ قرا و ادهای پرینتی
- ۹۲ شهر فعالیت در آژانس
- ۹۲ دلیل بازریابی
- ۹۹ پر نمودن برگه امتام‌لین
- ۱۰۱ بینا و نابینا (املاک)
- ۱۰۲ هلدینگ ساختمانی
- ۱۰۳ ۴ ماه بازار املاک ۹۶ چقدر گرانتر است؟
- ۱۰۳ آیا چیزی بنام بازار خراب داریم؟
- ۱۰۳ شترمرغ املاک
- ۱۰۴ آینده آژانس‌ها
- ۱۰۴ سلاطین آینده در آژانس داری:
- ۱۰۵ سخن آخر (بخش املاک)

پیش گفتار

هدف من از نگارش این متون، آشنایی عموم جامعه و بالاخص دست‌اندرکاران کار املاک و مستغلات می‌باشد تا شاید با استفاده از اصول و تجربیاتی که در زمینه مشاوره مسکن ذکر می‌گردد، هر شخص به صورت مستقل بتواند مشاور املاک خود در راستای خرید، اجاره و یا سرمایه‌گذاری در امر مسکن باشد.

برخلاف دیدگاه عوام و عموم جامعه امر مشاوره املاک یک کار علمی کاربردی دقیق همراه با مسائل و فرمول‌های دقیق و خاص خود است که توجه به کارکردهای صحیح، بالاخص برای افراد دست‌اندرکار بسیار می‌تواند کارساز باشد. با توجه به فقدان کتب و مقالات در زمینه مسکن و خرید و فروش و اجاره املاک و با وجود کتب یا کلاس‌هایی که فقط به قوانین حقوقی، اجتناب و جتنه ویرایش و نوشتن قراردادهای مختلف و یک سری اصول کلی در ارتباط با وضعیت ملک و امور مربوط به شناخت املاک، می‌پردازند. من به این نتیجه رسیدم که کلیه آموخت‌ها و شنیده‌ها و تجربیاتم را طی سال‌های گذشته به رشته تحریر بیاورم به امید این که این کتاب به پیشرفت و توسعه اقتصادی خانواده‌ها و کشورمان کمک نماید.

امیرهمایون کاشانی کیا