

دلّالی حرفہ‌ای املاک

(جلد ہفتم)

اولین و جامع تیز خد آموز مشاورہ و دلّالی املاک

نویسنده:

امیرہمایون کاشانی کیا

[illegible]

مرکز نشراتی انتشاراتی آفتاب گیتی

آدرس: میدان انقلاب بازار کتاب واحد ۲۲ و بخش همراه ۰۹۱۲۳۳۴۲۳۶۲

عنوان: دایره المعارف دلّالی حرفه ای املا (ج ۱)

نویسنده: امیر ہمایون کاشانی کیا

صفحه آرایي و تنظيم: موسسه انتشاراتي آفتاب گيتي

ویرایش: شورای بررسی انتشارات آفتاب گیتی

نشر و بخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: پاسارگاد

طراح جلد: نوژن گرافیک

قیمت: ۶۰۰۰ تومان

شایک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۰۰۵-۲

شابک دورہ: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۹۸-۹۱-۷

کلیه حقوق برای نویسنده و ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

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

- 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 می کنند.....
- ۴۱ توجه به بحث پارکینگ در معاملات.....
- ۴۱ چگونه بین واحد های بیم می شود؟.....
- ۴۴ معامله به قصد قرارداد.....
- ۴۵ مدیریت ویرینی (CHOV 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 شده چیست؟
- ۸۰ ۱۰ روش برتر برای از دست دادن مشتری
- ۸۱ آشنایی با تفسیرات ثبت املاک
- ۸۴ شرایط تملیک در زمان یاد و سرگ
- ۸۶ صلح عمری چیست و چه فرقی دارد؟
- ۸۷ این مطلب را از دست ندهید: نکات مهم برای قوانین ارث
- ۸۹ امکان انتقال یک سوم دارایی با وصیت
- ۹۰ چرا سایت دیوار موفق است؟
- ۹۴ نحوه محاسبه هزینه ساخت آپارتمان
- ۹۵ فرمول نحوه محاسبه هزینه ساخت آپارتمان
- ۹۶ نوع دوم نحوه محاسبه هزینه ساخت آپارتمان:
- ۹۷ یک شعر 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 WiCYS 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 در کلر ویلیمز
- ۱۲۸ درآمد:
- ۱۲۹ سوالات:
- ۱۲۹ مزایا:
- ۱۳۰ معایب:
- ۱۳۰ نظرات کارمندان:
- ۱۳۲ داستان ریملکس
- 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

۱۴۷		ماتریس SWOT
۱۵۰		استراتژی های SO
۱۵۰		استراتژی های ST
۱۵۱		استراتژی های WO
۱۵۲		استراتژی های WT
۱۵۳		مشارکت در ساخت 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 کدهای USSD..... ۱۷۹
- روش مای انتقال ۱ در همراه بانک..... ۱۸۱
- انتقال وجه در شبکه اینترنت..... 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 فعالیت‌های 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

- طراحی برنامه بازاریابی (BUSINESS PLAN) : ۱۹۹
- با استراتژی بازاریابی خود شروع کنید ۲۰۰
- یک داستان برند (نام تجاری) بهتر بسازید ۲۰۰
- بازاریابی خود را تقویت کنید ۲۰۰
- برنامه بازاریابی و بروشه بازاریابی را ساده کنید ۲۰۱
- نسبت : نتایج درست، سریع عمل کنید ۲۰۱
- استراتژی مورد در رای و اسلامی : ۲۰۲
- استراتژی های بازاریابی و بروشه : ۲۰۳
- استراتژی بازاریابی برجسته : یگان ۲۰۴
- بازاریابی از طریق ویروس ها ۲۰۴
- استراتژی بازاریابی فیلم های ویروسی ۲۰۴
- استراتژی بازاریابی کار با احساسات ۲۰۵
- مثال بازاریابی آفلاین : ۲۰۵
- بازاریابی EVANGELISM بازاریابی دهان به دهان پیشرفت : ۲۰۶
- بازاریابی محصولات کمیاب ۲۰۹
- ۱۰ روش مرسوم در کلاهبرداری املاک ۲۱۱
- با ۱۰ روش مرسوم کلاهبرداری در معاملات مسکن آشنا شوید ۲۱۵
- دفاتر جعلی و کلاهبرداری املاک ۲۱۶
- مبایعه نامه جعلی ۲۱۷
- کلاهبرداری تحت عنوان تسهیلات بانکی ۲۱۸
- کلاهبرداری تحت عنوان تسهیلات بانکی ۲۱۹

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
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 اندازها دیدگاه ها:.....
۲۹۵	کنار هم چیدن:.....
۲۹۵	نقشه راهبرد:.....
۲۹۹	فصل دوم.....
۲۹۹	تعهدات طرفی.....
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.....

از دیدگاه عرف..... ۳۲۴

فصل پنجم..... ۳۲۵

بررسی عقد از منظر ماده ۱۰ قانون مدنی..... ۳۲۵

فصل ششم..... ۳۲۸

بحث و نتیجه‌گیری..... ۳۲۸

www.ketab.ir