



آشنایی با فرصت‌ها و تکنیک‌های
سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات

**Techniques of Investing
in Real Estate**

محمود حقیقت‌طلب

سرشناسه	:	حقیقت طلب، محمود، ۱۳۴۳ -
عنوان و نام پدیدآور	:	آشنایی با فرصت‌ها و تکنیک‌های سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات / محمود حقیقت طلب.
مشخصات نشر	:	تهران: الماس دانش، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری	:	۳۵۲ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۵۰۴۴-۷۸-۲
موضوع	:	اموال غیرمنقول -- سرمایه‌گذاری
موضوع	:	مسکن -- ایران -- امور مالی
موضوع	:	سیاست مسکن -- ایران
رده‌بندی کنگره	:	۱۳۹۰ ج۷/۵ HD۱۳۸۲/۵
رده‌بندی دیویی	:	۳۳۳/۶۳۲۴۷
شماره کتابشناسی ملی	:	۲۳۸۳۴۶۰



انتشارات اسرار نشر

تلفن: ۶۶۴۹۳۷۵۳

ناشر	:	مؤسسه فرهنگی انتشارات الماس دانش
عنوان کتاب	:	آشنایی با فرصت‌ها و تکنیک‌های سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات
نویسنده	:	محمود حقیقت طلب
مجری طرح	:	سیدناصرالدین گشتایی
چاپ	:	جباری - ۷۷۶۰۸۳۲۴
لیتوگرافی	:	آرمان سا - ۶۶۴۹۴۶۵۲
شمارگان	:	۱۰۰۰ جلد
نوبت چاپ	:	اول - ۱۳۹۰
قیمت	:	۱۲/۰۰۰ تومان
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۵۰۴۴-۷۸-۲
مرکز پخش	:	پخش علوم و فنون ایران
تلفن:	:	۰۹۱۲۶۸۶۹۸۳۳-۶۶۹۶۸۰۶۸

کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی جلد و عنوان کتاب به نگارش به قانون حمایت حقوق مؤلفان، معلمان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ است و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.



تاریخ:
شماره:
پیوست:

۲- نظر به اینکه آموزش رشته متصدی معاملات املاک در این سازمان ارایه می‌شود لذا در صورتیکه تمایل داشته باشید که برای کارآموزان این سازمان نیز از این کتاب تجویز شود موارد ذیل را معمول فرمایید:

الف) در ابتدای هر کتاب عبارت داخل کادر حک شود:

این کتاب در گروه برنامه ریزی فنی عمران سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور مورد بررسی قرار گرفته و بعنوان یک منبع آموزشی جهت مطالبه کارآموزان حرفه متصدی معاملات املاک با کد بین‌المللی ۴۱/۳۹/۱/۱-۴ مراکز آموزشی و آموزشگاههای سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور مناسب تشخیص داده شد.

ب) تاییدیه این سازمان فقط مختص همین چاپ اعلام شده است و در چاپهای بعدی، کتاب باید مجدداً مورد بررسی قرار گیرد.

مدیریت پژوهش
زیر
نرسازد



سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور

تاریخ: ۸۴/۱۰/۲۶
شماره: ۸۷/۱۷۱
پیوست:

جناب آقای حقیقت طلب

سلام علیکم

با احترام، ضمن تشکر و قدردانی از زحمات ارزنده جنابعالی که در تهیه و تدوین مجموعه کتابهای مشاوره املاک اهتمام ورزیده‌اید، موارد ذیل را به اطلاع می‌رساند:

۱- کتابهای مشروحه ذیل در گروه برنامه‌ریزی درسی رشته عمران مورد بررسی قرار گرفته و مشخص شد که محتوای این مجموعه ۱۲ جلدی بر اساس استاندارد مهارت و آموزشی متصدی معاملات املاک با کد بین‌المللی ۴۱/۳۹/۱/۱-۴ را پوشش می‌دهد و می‌تواند بعنوان یک منبع آموزشی مورد بهره‌برداری کارآموزان حرفه متصدی معاملات املاک قرار گیرد.

- کتاب اصول و فنون مذاکره

- کتاب آئین نگارش و قراردادهای

- کتاب آشنایی با مجموعه قوانین اداره ثبت

- کتاب آشنایی با قانون نظام صنفی

- کتاب آداب مدیریت و اداره اژانس‌های املاک

- کتاب احکام معاملات

- کتاب آموزش مبانی، اصول و فنون مشاوره املاک

- کتاب ساختمان‌شناسی و نقشه‌خوانی

- کتاب فنون بازاریابی (با گرایش املاک)

- کتاب روانشناسی مشتریان

- کتاب مبانی حقوقی قراردادهای

- کتاب آشنایی با انواع اسناد و مدارک ملکی

- کتاب شناخت ضوابط، مقررات و مدرک عمل شهرداری‌ها

فهرست مطالب

۱۹.....	شرح حال مؤلف.....
۲۳.....	اشاره.....
۲۹.....	بخش نخست: آشنایی با فرصت‌ها و تکنیک‌های سرمایه‌گذاری در املاک.....
۳۱.....	۲۰ عامل مؤثر در انتخاب منطقه سرمایه‌گذاری.....
۳۳.....	نخست: توجه به چگونگی و میزان تقسیم‌بندی زمین منطقه.....
۳۵.....	دوم: توجه به بافت اجتماعی حاکم در منطقه.....
۳۷.....	سوم: توجه به انواع سند.....
۳۹.....	چهارم: توجه به برخورداری از انواع امکانات رفاهی و تفریحی.....
۴۰.....	پنجم: توجه به بافت شهرسازی هر منطقه.....
۴۱.....	ششم: توجه به نحوه دسترسی به وسایط نقلیه عمومی.....
۴۲.....	هفتم: توجه به امکانات آموزشی، خدماتی و مذهبی.....
۴۳.....	هشتم: توجه به آب و هوای منطقه.....
۴۳.....	نهم: توجه به عوامل و عارضه‌های جغرافیایی منطقه.....
۴۴.....	دهم: توجه به خوش‌نامی و یا بدنامی منطقه.....
۴۵.....	یازدهم: توجه به "در بورس بودن" املاک منطقه.....
۴۶.....	دوازدهم: توجه به میزان رشد قیمت املاک منطقه.....
۴۷.....	سیزدهم: توجه به دستورالعمل‌ها و ضوابط شهرسازی منطقه.....
۴۸.....	چهاردهم: توجه به بافت جمعیتی منطقه.....
۴۹.....	پانزدهم: توجه به وضعیت اعتقادی مردم منطقه.....
۵۰.....	شانزدهم: توجه به استعدادهای بالقوه و بالفعل املاک منطقه برای سرمایه‌گذاری.....
۵۰.....	هفدهم: توجه به طرح‌های آینده شهرسازی، شهرداری و تقسیمات استانی.....
۵۱.....	هجدهم: شناخت و کشف نیازهای ضروری و مبرم مردم منطقه.....
۵۲.....	نوزدهم: بررسی و تحلیل اوضاع امنیتی و اقتصادی در امر سرمایه‌گذاری.....

۵۳	بیستم: آشنایی با ضوابط و مقررات طرح جامع و طرح تفصیلی منطقه
۵۵	۱۶ فرصت سرمایه‌گذاری در بازار املاک
۶۷	تحلیل عوامل مؤثر در نامرغوبی املاک
۶۹	آشنایی با پتانسیل و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت ساختمان
۷۰	آشنایی با ۱۲ تکنیک مؤثر در سرمایه‌گذاری
۷۱	تکنیک اول: آشنایی با فرصت‌های سرمایه‌گذاری با توجه به اهداف
۷۲	تکنیک دوم: آشنایی با ۱۲ اشتباه فروشندگان
۷۸	تکنیک سوم: توانایی شرکت در مزایده‌های املاک
۷۸	تکنیک چهارم: توانایی‌های فکری و خلاقیتی سرمایه‌گذار
۷۹	تکنیک پنجم: افزایش تراکم ساختمانی منطقه سرمایه‌گذاری
۷۹	تکنیک ششم: اشراف به احتمال انجام تغییرات و تبدیلات استانی و شهری
۷۹	تکنیک هفتم: اشراف به میزان تراکم ساختمانی منطقه سرمایه‌گذاری
۸۰	تکنیک هشتم: توانایی احراز مبادعه‌نامه‌های معتبر و سرمایه‌گذاری در آن
۸۲	تکنیک نهم: سرمایه‌گذاری در املاک وثیقه‌ای و وام‌دار
۸۴	تکنیک دهم: سرمایه‌گذاری در املاک تعاونی‌ساز
۸۵	تکنیک یازدهم: سرمایه‌گذاری در املاک خاص
۸۶	تکنیک دوازدهم: آشنایی با اشتباهات مُهلک سرمایه‌گذاران
۸۷	۱۰ گام به‌سوی سرمایه‌گذاری موفق
۹۳	۸ اشتباه مُهلک فروشندگان املاک
۹۴	اشتباه نخست: گرفتار پول لازم شدن
۹۵	اشتباه دوم: اختلاف بین شرکاء
۹۵	اشتباه سوم: وجود اختلاف بین وراثت در املاک وراثتی
۹۶	اشتباه چهارم: به دلیل حدوث شرایط اضطراری
۹۶	اشتباه پنجم: قدمت و عمر بالای ملک
۹۶	اشتباه ششم: وجود اختلاف فی‌مابین همسایگان

فهرست مطالب

۹۷	اشتباه هفتم: عدم اطلاع و اشراف به مقررات و قوانین املاک در طرح
۹۷	اشتباه هشتم: تغییر موقعیت و محیط جغرافیایی و محلی املاک
۹۹	تحلیل رفتارهای پرخطر سرمایه‌گذاران بازار املاک و مستغلات
۱۰۲	بایدهای سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات
۱۰۳	رکن اول: توجه به سمت اشخاص معامله
۱۰۳	رکن دوم: توجه به اسناد متعلق به ملک
۱۰۳	رکن سوم: توجه به موقعیت فیزیکی و محلی ملک و نوع آن
۱۰۴	رکن چهارم: توجه به قوانین، مقررات و ضوابط مختص به هر ملک
۱۰۴	رکن پنجم: اشراف به فن مذاکره در جلسات قرارداد
۱۰۴	رکن ششم: اشراف به ادبیات نگارش و عبارات حقوقی قراردادهای می‌تواند شما را از بسیاری از بلایا برهاند
۱۰۴	نبایدهای سرمایه‌گذاری در بازار املاک و مستغلات
۱۱۵	شناخت مکانیزم‌ها و شیوه‌های تهیه املاک
۱۱۶	آشنایی با شبکه کسب اطلاعات املاک
۱۱۷	۱۰ تکنیک برتر در سرمایه‌گذاری موفق
۱۱۹	آشنایی با ۸ عامل تضمین‌کننده سرمایه‌گذاری‌ها
۱۲۰	تحلیل سه تیپ از ساخت‌وسازهای متداول
۱۲۲	ویژگی‌های ساختمان بنایی‌ساز
۱۲۶	ویژگی‌های ساختمان مهندسی‌ساز
۱۲۹	ویژگی‌های ساختمان معماری (آرشیکت‌ساز)
۱۳۲	روش‌های علمی و ابتکاری سودده در ساخت‌وساز
۱۳۳	۱۷ نکته مؤثر در سرمایه‌گذاری
۱۳۵	رعایت نکات مؤثر در بهداشت روان ساکنین ساختمان‌ها
۱۳۷	منابع سرمایه‌گذاری در بازار املاک
۱۴۰	شناخت فرصت‌های سرمایه‌گذاری پایدار با سرمایه‌های کوچک

فهرست مطالب

موقعیت‌ها، منابع و انواع سرمایه‌گذاری با توجه به اهداف سرمایه‌گذار.....	۱۴۴
الف: سرمایه‌گذاری با توجه به زمان.....	۱۴۴
ب: سرمایه‌گذاری با توجه به میزان سرمایه و پول.....	۱۴۴
ج: انواع سرمایه‌اشخاص.....	۱۴۵
د: محل و منطقه سرمایه‌گذاری.....	۱۴۵
تکنیک‌های تأمین منابع مالی مسکن.....	۱۴۹
عوامل مؤثر بر ارزش افزوده ملک.....	۱۵۰
نکته‌های امنیتی برای سرمایه‌گذاران املاک و مستغلات.....	۱۵۳
تبیین ویژگی‌های ساختمان تعاونی‌ساز و روش‌های سرمایه‌گذاری در آن.....	۱۵۶
روش‌های سرمایه‌گذاری در املاک تعاونی‌ساز.....	۱۵۷
آشنایی با انواع توانایی‌ها و مهارت‌های مؤثر در سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات.....	۱۵۸
توانایی تحلیل و بررسی انواع قراردادهای شیوه‌های مذاکره.....	۱۵۸
آشنایی با مفاهیم آکازیون در املاک.....	۱۶۰
رعایت ۲۰ نکته در بازدید از املاک توسط سرمایه‌گذار.....	۱۶۲
آشنایی با ۱۵ ترفند رایج معاملاتی.....	۱۶۵
آشنایی با ۲۵ مانع نقل و انتقال قطعی املاک.....	۱۶۷
۱۰ تکنیک فروش ملک در بازار رکود.....	۱۷۱
روان‌شناختی فرصت‌ها و تهدیدهای بازار رکود.....	۱۷۳
الف: فرصت‌های دوره رکود بازار املاک.....	۱۷۳
ب: تهدیدهای دوره رکود بازار املاک و مستغلات.....	۱۷۴
۱۵ فرصت سرمایه‌گذاری در املاک بدون نقدینگی.....	۱۷۵
۱۵ نکته برای معاملات پاک.....	۱۷۷
بخش دوم: چالش‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری مشارکت در ساخت.....	۱۷۸

فهرست مطالب

۱۷۹.....	۴۶ نکته درباره آداب و احکام مشارکت در ساخت
۱۸۳.....	۵۰ نکته مؤثر در سرمایه‌گذاری املاک پیش‌فروشی (پیش‌خرید)
۱۹۱.....	۳۶ نکته مهم برای تنظیم قراردادها
۱۹۴.....	آداب پرداخت در انواع معاملات
۱۹۵.....	آداب پرداخت در معاملات پیش‌فروش
۱۹۶.....	آداب پرداخت در معاملات زمین، کلنگی، باغات، کارخانه و ...
۱۹۶.....	آداب پرداخت در معاملات وکالتی
۱۹۶.....	آداب پرداخت در معاملات استیجاری
۱۹۷.....	آشنایی با شیوه محاسبه قدرالسهم، ثمن، اعیان و عرصه املاک مشاعی
۲۰۵.....	بخش سوم: آشنایی با قوانین و مقررات مؤثر در سرمایه‌گذاری املاک
۲۰۶.....	تعریف تراکم ساختمانی و انواع آن
۲۰۸.....	آشنایی با انواع اراضی و کاربری‌های آن
۲۰۸.....	اراضی تجاری
۲۰۸.....	الف) اراضی تجاری رده محله
۲۰۸.....	ب) اراضی تجاری رده ناحیه
۲۰۸.....	ج) اراضی تجاری رده منطقه
۲۰۹.....	د) اراضی تجاری رده حوزه
۲۰۹.....	ه) اراضی تجاری رده شهر و فراتر
۲۰۹.....	اراضی خدمات آموزشی
۲۰۹.....	الف) اراضی آموزشی رده محله
۲۰۹.....	ب) اراضی آموزشی رده ناحیه
۲۰۹.....	ج) اراضی آموزشی رده منطقه
۲۰۹.....	د) اراضی آموزشی رده حوزه‌ای

فهرست مطالب

۲۰۹		اراضی آموزشی رده شهر و فراتر
۲۱۰		اراضی آموزش عالی و حرفه‌ای
۲۱۰		اراضی فرهنگی
۲۱۰		اراضی مذهبی
۲۱۱		اراضی خدمات پذیرایی و جهانگردی
۲۱۲		اراضی خدمات درمانی
۲۱۲		اراضی بهداشتی
۲۱۲		اراضی ورزشی
۲۱۳		اراضی اداری
۲۱۳		اراضی فضای سبز
۲۱۳		اراضی نظامی و انتظامی
۲۱۴		اراضی صنعتی و گارگاه‌ها
۲۱۴		اراضی تأسیسات و تجهیزات شهری
۲۱۵		اراضی حمل‌ونقل، معابر و انبارها
۲۱۵		اراضی خدمات اجتماعی
۲۱۷		سرمایه‌گذاری براساس کاربری املاک
۲۱۷		انواع زمین با توجه به کاربری و نوعیت
۲۱۷		الف: تقسیمات زمین براساس کاربری
۲۱۸		ب: تقسیمات زمین براساس نوعیت
۲۱۸		تعاریف اراضی باتوجه به نوعیت آن
۲۱۸		اراضی بایر و ویژگی آن
۲۱۹		ویژگی اراضی بایر
۲۱۹		انواع اراضی بایر
۲۱۹		اراضی دایر و ویژگی آن
۲۱۹		ویژگی اراضی دایر (آیش)

فهرست مطالب

۲۱۹	اراضی موات و ویژگی آن.....
۲۲۰	ویژگی اراضی موات.....
۲۲۰	اراضی متروکه و ویژگی آن.....
۲۲۰	ویژگی اراضی متروکه.....
۲۲۰	مراجع تصمیم‌گیری تعیین کاربری و تغییر آن.....
۲۲۱	آشنایی با مواد و کمیسیون‌های مهم و مؤثر در ملک.....
۲۲۲	آشنایی با ۴ ماده‌ی مهم و مؤثر شهرداری امر معاملات.....
۲۲۲	وظایف کمیسیون ماده ۵ شهرداری (زیر نظر شورای عالی معماری و شهرسازی).....
۲۲۵	اعضاء کمیسیون ماده پنج.....
۲۲۷	وظایف کمیسیون ماده ۷ شهرداری.....
۲۳۰	اعضاء کمیسیون تغییر کاربری اراضی زراعی و باغ‌ها.....
۲۳۰	اعضاء کمیسیون ماده هفت.....
۲۳۱	وظایف کلی ماده صد شهرداری.....
۲۳۳	اعضاء کمیسیون ماده صد.....
۲۳۳	وظایف کمیسیون ماده ۱۰۰ شهرداری (در برخورد با انواع تخلفات ساختمانی).....
۲۳۴	انواع آراء صادره توسط کمیسیون ماده ۱۰۰.....
۲۳۵	اهم وظایف ماده ۱۰۱ شهرداری.....
۲۳۶	مواد مهم و مؤثر سازمان زمین شهری در سرمایه‌گذاری املاک.....
۲۴۲	نگاهی به ۷ ماده قانون ثبت.....
۲۴۶	آشنایی با طرح‌های جامع و مؤثر در شهرسازی و تولید مسکن.....
۲۴۷	۱- طرح جامع سرزمین و اهداف آن.....
۲۴۷	۲- طرح جامع شهر و اهداف آن.....
۲۴۷	اهداف طرح جامع.....
۲۴۸	۳- طرح هادی و اهداف آن.....
۲۴۸	۴- طرح تفصیلی و اهداف آن.....

فهرست مطالب

متن کامل آیین‌نامه اجرایی قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن.....	۲۵۱
فصل اول: تعاریف.....	۲۵۱
فصل دوم: برنامه‌های واگذاری زمین به‌منظور تولید و عرضه مسکن شهری.....	۲۵۳
فصل سوم: ضوابط معماری و شهرسازی.....	۲۵۸
فصل چهارم: تأمین زمین و آماده‌سازی آن.....	۲۶۰
فصل پنجم: مالیات بر اراضی بایر.....	۲۶۳
فصل ششم: فن‌آوری‌های نوین.....	۲۶۴
فصل هفتم: اعطای تسهیلات بانکی.....	۲۶۵
فصل هشتم: به‌سازی و نوسازی بافت‌های فرسوده شهری و سکونت‌گاه‌های غیررسمی.....	۲۶۸
فصل نهم: عمران و مسکن روستایی.....	۲۶۹
فصل دهم: سایر موارد.....	۲۷۰
بخش چهارم: نکات حقوقی و ثبتی مؤثر در سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات.....	۲۷۳
آشنایی با واحدهای مساحت در قانون ثبت اسناد ایران.....	۲۷۴
آشنایی با تقسیمات ثبتی املاک.....	۲۷۶
تعریف مالکیت و انواع آن.....	۲۷۸
تقسیمات ملک از حیث کاربری.....	۲۷۹
آداب محاسبه مساحت املاک براساس اشکال هندسی.....	۲۸۱
بخش پنجم: تحلیل و کالبدشکافی صنف مشاورین املاک "چالش‌ها و فرصت‌ها".....	۲۸۵
آشنایی با ساختار و ارکان دفاتر مشاورین املاک.....	۲۸۶
انواع دفاتر مشاورین املاک.....	۲۸۶
تکنیک تشخیص آژانس‌های املاک قانونی از دفاتر املاک غیرقانونی.....	۲۸۹
آشنایی با ۵ تیپ از مشاورین شاغل در دفاتر املاک.....	۲۹۰
شیوه‌های تعامل و رفتار با مشاورین املاک.....	۲۹۱
اقدامات و فعالیت‌های مؤثر مراجعه به آژانس‌های املاک.....	۲۹۷

فهرست مطالب

۲۹۸	شیوه‌های تعامل با فروشندگان، خریداران و اشخاص ثالث
۳۰۰	آشنایی با ۲۰ فرصت موجود در دفاتر مشاورین املاک
۳۰۳	آشنایی با تعرفه‌های حق‌الزحمه (کمیسیون) مشاورین املاک
۳۰۳	میزان کمیسیون خریدوفروش و پیش‌فروش (پیش‌خرید)
۳۰۴	کمیسیون قراردادهای رهن و اجاره
۳۰۶	آشنایی با تاکتیک‌های معاملاتی دفاتر املاک
۳۰۷	۱۰ تکنیک اساسی انجام معامله و مذاکره با مشاورین املاک
۳۰۷	تکنیک اول: با اعتماد به نفس کامل وارد آژانس‌ها و جلسات قرارداد شوید
۳۰۸	تکنیک دوم: قیمت‌های اعلامی مالکین و مشاورین املاک را خیلی جدی نگیرید
۳۰۸	تکنیک سوم: در جلسه مذاکره و قرارداد، خیلی سریع بودجه و توان مالی خود را افشاء ننمایید
۳۰۸	تکنیک چهارم: قبل از انجام معامله و حضور در جلسه قرارداد و مذاکره عوامل مؤثر و تعیین‌کننده را برای خود تعیین و ترسیم نمایید
۳۰۹	تکنیک پنجم: خواستن، توانستن است
۳۱۰	تکنیک ششم: تاکتیک چانه‌زنی را در خود تقویت کنید
۳۱۰	تکنیک هفتم: توانایی مدیریت زمان
۳۱۱	تکنیک هشتم: پرهیز از خواهش اصرار و تهدید
۳۱۲	تکنیک نهم: شم اقتصادی خود را تقویت کنید
۳۱۲	تکنیک دهم: توانایی مدیریت بازار رونق و بازار رکود
۳۱۴	آشنایی با ۴۰ اشتباه متداول صنفی مشاورین املاک
۳۱۷	بخش ششم: ضمیمه‌ها
۳۱۸	آشنایی با شرکت‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات
۳۱۹	اهداف کلی ریت‌ها
۳۲۱	نگاهی به فلسفه و هدف اصلی ریت‌ها
۳۲۷	بررسی جایگاه و سیر تکامل شرکت‌های ریت
۳۳۰	چگونگی شکل‌گیری ریت‌های محدود

فهرست مطالب

۳۳۲	 بررسی تاریخچه تأسیس شرکت‌های ریت
۳۳۴	 مزایای جهانی ریت‌ها
۳۳۵	 امکان بهره‌گیری بازار املاک و مستغلات در ایران
۳۴۰	 چکیده
۳۴۰	 اهم وظایف صنفی شرکت‌های ریت
۳۴۱	 نگاهی به تصویر بازار مسکن (در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴)
۳۴۴	 شاخص اقتصادی برنامه چهارم توسعه
۳۴۵	 واژه‌نامه
۳۵۰	 آشنایی با مجموعه آثار مؤلف
۳۵۲	 معرفی منابع تحقیقی و پژوهشی