

اصول موفقیت

مشاور املاک

ایده‌ها، طرح‌ها، قواعد معامله و نمونه قراردادها
ویژه مشاورین املاک و مستغلات (علاقه‌مندان دادوستد ملک)

ترتیب

فرهاد عاشوری گورابجوانی



انتشارات

عنوان و نام پدیدآور	: سرشناسه
مشخصات نشر	: عاشری گورابجواری، فرهاد، ۱۳۶۶-
مشخصات ظاهری	: اصول موفقیت مشاور املاک/ نویسنده فرهاد عاشری گورابجواری.
شابک	: تهران: السا، ۱۳۹۹.
وضعیت فهرست نویسی	: ۱۰۴ ص.
موضوع	: ۲۳۰۰۰۰ ریال 6-969350-978
موضوع	: فیبا
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
موضوع	: مدیریت املاک و مستغلات
موضوع	: Real estate management
رده بندی کنگره	: HD۱۳۷۵
رده بندی دیویی	: ۳۳۲/۳۳۰۶۸
شماره کتابخانه ملی	: ۶۱۵۰۹۶۰

آدرس: تهران - خیابان دامپزشکی - کوچه دوم از چپ - پلاک ۵۴۲

تلفن: ۶۶۳۷۶۶۸۰ کد پستی: ۱۳۴۸۶۷۷۴۷۳

مراه: دیر: ۰۹۰۲۳۰۹۰۰۳۶ - ۰۹۱۲۰۴۸۵۷۱۵



کتابخانه ملی

نام کتاب: اصول موفقیت مشاور املاک

نویسنده: فرهاد عاشری گورابجواری

ویراستار: رقیه امیرحاجی

طراح جلد: وحید همدانی

مدیر امور فنی: محمد دستری

چاپ و صحافی: گلبرگ

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۶۹۳۵-۰

قیمت: ۳۳۰۰۰ تومان

حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مؤلف است.

فهرست مطالب

شماره صفحه

عنوان

۵	مقدمه
۸	فعالیت‌های فروش در املاک
۱۲	اعضای یک تیم فروش قدرتمند در املاک
۱۳	نکات اصولی فروش زمین در املاک
۱۴	نکات اصولی پیش‌فروش
۱۵	نکات اصولی فروش خانه و آپارتمان
۱۶	نکات اصولی فروش ویلا
۱۸	نکات اصولی فروش معازر
۱۹	نکات اصولی فروش روف‌ها، مزاحه
۲۲	نکات اصولی اجاره‌نامه
۲۵	نکات اصولی مبایعه‌نامه و قرارداد فروش
۲۸	نکات اصولی قرارداد فروش
۲۹	نکات اصولی مشارکت در ساخت
۳۰	ایده‌هایی از بازاریابی املاک
۳۰	نکاتی که برای سند تک‌برگ باید بدانیم
۴۲	معارض - غیرمنقول
۴۳	وکالت چیست و انواع آن
۴۴	سند وقفی

۴۶	نمونه فرم اجاره نامه
۵۱	مواردی که در نوشتن اجاره نامه باید دقت شود
۵۳	نمونه مبایعه نامه
۵۸	مواردی که در نوشتن مبایعه نامه باید دقت شود
۵۹	نمونه قرارداد پیش فروش آپارتمان
۷۱	نمونه قرارداد مشارکت در ساخت
۷۷	اجاره نامه و اجاره
۸۰	اجاره اماکن ورزشی
۸۹	نمونه انتقال سرقفلی
۹۴	نمونه قرارداد بیع قطعی باغ
۹۷	نمونه سند فروش قطعی خانه و آپارتمان در رهن
۹۹	نمونه قرارداد فروش
۱۰۴	منابع و مأخذ

پس از چاپ کتاب با آگاهی قرارداد ببندیم. خوشبختانه با بازخوردهای بسیار خوبی مواجه شدم که اکثر آنها به کاربردی بودن بخش‌های کتاب اشاره داشتند که بسیار موجب رضایت و لذت بنده بود.

در میان بازخوردها و نقدهای دوستان، پیشنهاد مکرر آن دسته از عزیزان، سروران و همکارانی که از سابقه چندین‌ساله حرفه‌ای این‌جانب در حوزه دادوستد ملک اطلاع داشتند، مرا بر آن داشت تا با گردآوری مجموعه‌ای شامل ایده‌ها، چهارچوب‌ها، قواعد معامله و نمونه قراردادهای معامله ملک و مستغلات، برای تجربیات و دانسته‌های خویش را در قالب کتابی دیگر در اختیار علاقه‌مندان و فعالان حوزه دادوستد ملک قرار دهم.

نخست پیش از هر مطلبی، لازم می‌دانم بگویم، فروش و بازاریابی در حوزه املاک، مهارت و علمی است و وسیع‌تر است که همواره با تغییرات و جهش‌های نوین روبرو است؛ بنابراین، بسیار ضروری است که یک مدیر فروش، مشاور و کارشناس حرفه‌ای ملک، همواره با علم روز و کاربردی دنیا مهارت خویش را وفق داده و هم‌سو نماید تا در حوزه کسب‌وکار خویش همواره پیشتاز باشد.

همان‌گونه که از اسمش پیداست وظیفه مشاور املاک کمک و مشاوره تخصصی به افرادی است که قصد خرید و یا فروش ملک را دارند. درواقع، یک مشاور املاک واسطه‌ای است که با اشراف بر ملک و معامله و قواعد این حرفه سعی دارد تا طرفین را به‌نحو احسن به هدف خود برساند.