

راز مشاوران خردمندی املاک

مهندس جلال محمدزاده



جلیل محمدزاده



+۹۸۹۱۵۶۴۳۲۳۴

Dorjesokhan@gmail.com

راز مشاغل حرفه‌ای املاک

دبیر بخش اسبیت: محمد پاکزاد
چاپ اول: ۱۳۹۹، شماره کتاب: ۱۰۰۰
گرافیک و کتاب آرای: انتشارات درج سخن

سرشناسه: محمدزاده، جلیل، ۱۳۴۵
عنوان قراردادی: ایران، قوانین و احکام (n. Laws, etc)
عنوان و نام پدیدآور: راز مشاغل حرفه‌ای املاک / جلیل محمدزاده
مشخصات نشر: بجنورد: درج سخن، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۱۲۰ ص. شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۱۵۴۹-۱
وضعیت فهرست نویسی: فیفا یادداشت: کتابنامه: ص. [۱۲۰].

موضوع: مدیریت املاک و مستغلات — ایران: Iran — Real estate management

موضوع: مدیریت املاک و مستغلات: Real estate management

موضوع: معاملات اموال غیر منقول: Vendors and purchasers

موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک — قوانین و مقررات — ایران

موضوع: Real estate business — Law and legislation — Iran

رده بندی کنگره: HD۱۳۹۴/۵

رده بندی دیویی: ۳۳۲/۳۳۰۶۸

شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۵۳۹۹۰

خراسان شمالی، بجنورد، یلوار استقلال، ۲۲، پلاک ۱۴، انتشارات درج سخن
خراسان رضوی، مشهد، بلوار معلم، معلم، ۱۸، انتشارات درج سخن

@Dorjesokhanpublication

۰۹۱۵۱۸۴۳۲۳۴۸ ۰۹۱۵۶۴۳۲۳۴۸ ۰۹۳۳۱۸۴۳۵۴۸

فهرست

۹.....	پیشگفتار.....
۱۰.....	تعریف مشاور املاک.....
۱۱.....	تعریف دلال طبق ماده ۲۳۵ قانون تجارت.....
۱۲.....	وظایف مشاوران املاک و خودرو (برابر شیوه نامه سازمان ثبت اسناد و املاک).....
۱۶.....	معیارهای درجه بندی مشاورین املاک.....
۱۶.....	(موضوع ماده ۲۷ دستورالعمل اجرایی نحوه صدور پروانه تخصصی).....
۱۸.....	اجرت دلال و مخارج (ماده ۳۴۸-۳۵۵ قانون تجارت).....
۲۰.....	اهمیت حرانت و تفهیم قراردادها توسط مشاوران املاک.....
۲۱.....	مشاوره چیست؟.....
۲۲.....	عوامل مؤثر در مشاوره املاک (۱۵ مورد).....
۲۳.....	مقایسه ای بین ماهیگیران و مشاوران.....
۲۴.....	ویژگی و صفات مشاورین موفق.....
۲۶.....	روش های جذب مشتری.....
۲۸.....	نحوه ارزیابی و کارشناسی ملک توسط مشاوران.....
۲۹.....	فاکتورهای تأثیرگذار در نحوه ارزیابی و کارشناسی املاک.....
۳۱.....	نکات مورد توجه قبل از بازدید از ملک به همراه مشتری.....
۳۳.....	موارد مورد توجه در زمان بازدید از ملک به همراه مشتری.....
۳۵.....	بررسی و تحلیل ویژگی های مدیر مذاکره در مشاوره املاک.....
۴۱.....	مواردی که مشاور املاک قبل از تنظیم قرارداد باید به آن توجه نماید.....
۴۴.....	تعریف اجاره.....
۴۴.....	انواع اجاره.....
۴۵.....	موارد مورد توجه در تنظیم قراردادهای استیجاری.....
۴۷.....	آمادگی برای تنظیم قرارداد.....
۴۸.....	استعلام های مورد نیاز برای انتقال قطعی اسناد و املاک دارای سند.....
۴۹.....	تعاریف عقد، قرارداد، قولنامه، مبیعه نامه و تفاوت آن ها با یکدیگر.....
۵۳.....	تعریف سند و انواع آن.....

۵۵.....	فسخ.....
۵۶.....	آشنایی با اصطلاحات ملکی و جزایی.....
۶۱.....	آشنایی با واژه‌ها و مفاهیم متداول ثبتی و حقوقی.....
۷۴.....	واحدهای اندازه‌گیری در تنظیم قراردادهای.....
۷۵.....	خيارات و انواع آن.....
۷۹.....	مواردی از ارکان قراردادهای.....
۸۳.....	شرایط اساسی صحت معاملات.....
۸۴.....	مراحل ردائی، رفین در زمان تنظیم قرارداد.....
۸۵.....	توافق اراده‌ها، ماهیت و نصیاتی عقد.....
۸۶.....	اهداف معاملات.....
۸۷.....	مال چیست؟.....
۸۸.....	اقسام مال از جهت معامله.....
۸۹.....	صفات مورد معامله، شرایط و ویژگی‌های آن.....
۹۰.....	موادی مهم از قانون مدنی در تنظیم قراردادهای.....
۹۲.....	عوامل تهدید کننده موفقیت در معامله.....
۹۹.....	عواملی که مشتری را به انجام معامله ترغیب می‌کند:.....
۱۰۲.....	انواع کاربری‌ها و قوانین مرتبط با آن.....
۱۱۱.....	تعاریف.....
۱۱۲.....	فرد صنفی.....
۱۱۳.....	آیین‌نامه اجرایی نحوه صدور و تمدید پروانه کسب.....
۱۱۳.....	(موضوع ماده ۱۲ قانون نظام صنفی کشور).....
۱۱۴.....	شرایط لازم برای صدور پروانه کسب.....
۱۱۵.....	دستورالعمل چگونگی برگزاری دوره‌های آموزشی.....
۱۱۹.....	سایر مقررات.....
۱۲۰.....	منابع و مراجع.....

پیشگفتار

هفت انگارش این کتاب معرفی **صنف مشاورین املاک** در مقام یک شغل ضروری و مورد نیاز به تمامی تحصیل کرده‌ها در رشته‌های مهندسی، حقوق، مدیریت و دیگر روشنفکران، منظور، ارتقاء جایگاه این صنف است که خوشبختانه امروزه مورد اقبال بالایی از سوی جوانان قرار گرفته است.

در دهه‌های هشتاد و نود، دنبال درجه‌بندی مشاوران املاک و نیز شناخت کامل متصدیان از اهمیت شغل مشاوران املاک، اقدامات مناسبی در راستای حذف افراد فاقد صلاحیت فنی و حقوقی از فعالیت در این صنف صورت گرفت چرا که متأسفانه این گروه از دلالتان فقط به بخش سوداگری و سرچوبی آن پرداخته بودند و با مدیریت سنتی و غلط، باعث بدبینی مردم به این صنف شده‌اند.

امیدوارم با روی آوردن جوانان به این صنف، شاهد تحریک شگرف در ارتقای مشاوران املاک به منظور ارائه خدمات نوین به هم‌وطنان عزیزمان باشیم.

مهندس جناب محمدزاده

بهار ۱۳۹۹