

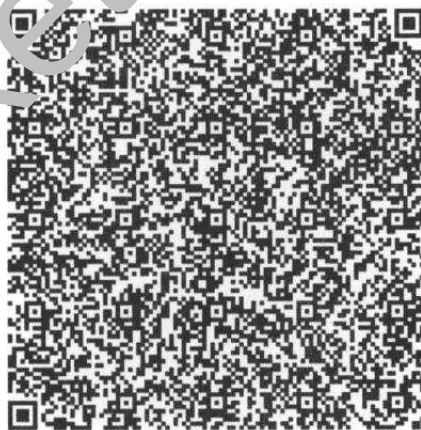
سرمایه‌گذاری و توسعه املاک

رویکردی جامع و گسترده

استفان پی. پکا

www.ketab.ir

www.ketab.ir



گروه شرکت‌های ساختمانی ایرانیان اطلس

نشانی: تهران - خیابان پاسداران - نرسیده به میدان نوین
بهارستان دهم - پلاک ۵ | کدپستی: ۱۹۵۸۸۴۴۸۱۱

تلفن تماس: ۰۶-۲۳۵۲۱۰۰۴ | روابط عمومی: ۰۹-۲۳۵۲۱۲۰۹
نمابر: ۲۳۵۲۱۲۲۷

www.iranianatlas.ir | info@iranianatlas.ir

فیفا

سرشناسنامه: پکا، استیون پی.

Peca, Stephen P.

عنوان و نام پدیدآور: سرمایه گذاری و توسعه املاک: رویکردی جامع و گسترده / استفان پی. پکا؛ مترجم کامروا؛ ابراهیمی رازق؛ ویراستار علمی علیرضا صادقی؛ مدیر طرح هادی سیستم؛ [برای] شرکت ایرانیان اطلس.
مشخصات نشر: تهران: تینای طهرانی، ۱۳۹۴
مشخصات ظاهری: مشخصات ظاهری: ۲۸۸ ص.: جدول، نمودار.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۲۱۷-۰۰-۵

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: عنوان اصلی: Real estate development and investment : a comprehensive approach, c. ۲۰۰۹.

موضوع: توسعه املاک و مستغلات

موضوع: اموال غیرمنقول — سرمایه گذاری

شناسه افزوده: ابراهیمی، کامروا، ۱۳۶۲- مترجم، صادقی، علیرضا، ۱۳۶۲- ویراستار، شرکت سرمایه گذاری ایرانیان اطلس

رده: ۳۳۰/۳۳۳: ۱۳۹۴ ۱۳۹۰ ۸ س ۴ HD

ه. بندي: ۳۳/۳۳۳

شماره: ۴۱۳۳۹۸۷

انتشارات
طهرانی

شناسنامه ی کتاب

◆ نام کتاب: سرمایه گذاری و توسعه املاک

◆ مؤلف: استفان پی. پکا

◆ مترجم: کامروا ابراهیمی رازق

◆ ویراستار علمی: علیرضا صادقی

◆ ناشر: تینای طهرانی

◆ لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ طهرانی ۸۸۹۰۹۰۲۷

◆ نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۸

◆ شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه

◆ قیمت: غیر قابل فروش

ISBN: 978-600-96215-0-7

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۲۱۵-۰۰-۷

کلیه حقوق این اثر برای شرکت سرمایه گذاری ایرانیان اطلس محفوظ است
و هرگونه کپی برداری پیگرد قانونی دارد.

این کتاب با مجوز ناشر بین المللی آن، انتشارات وایلی، ترجمه و منتشر شده است.

فهرست مطالب :

۱۱	مقدمه
۱۲	پیشگفتار
۱۸	سیاسگذاری

فصل (۱)

۱۹	نمای کلی فرآیندهای توسعه
۱۹	چشم‌انداز اقتصادی
۲۷	نقش اطلاعات عمومی
۳۹	ساخت از ابتداء در مقایسه با نوسازی
۴۱	شش مرحله‌ی توسعه

فصل (۲)

۴۹	اصول اخلاقی تجارت
۴۹	ارتباط اصول اخلاقی و صنعت املاک
۵۳	اصول اخلاقی قانونی

فصل (۳)

۶۱	تیم‌های پروژه و توسعه املاک
۶۱	انواع توسعه‌گران
۶۳	اصول کاربردی در فرآیند توسعه املاک
۶۸	عواملی که هنگام تشکیل تیم توسعه باید مد نظر داشت

فصل (۴)

۷۳	چشم‌انداز تاریخی توسعه‌ی املاک
----	--------------------------------

۷۴	آغاز توسعه‌ی املاک
۸۳	رویدادهای عمده‌ی منجر به تغییرات در ایالات متحده‌ی آمریکا

فصل ۵

۹۱	تحقیقات بازار
۹۱	پیدایش ایده
۹۳	بازارها، تحقیق در بازار و بازاریابی (تجزیه و تحلیل پتانسیل‌های توسعه)
۹۹	مفاهیم تعریف‌کننده بازاریابی و بازارها
۱۰۳	استفاده از مطالعه بازار و آمادگی برای مطالعه قابلیت عرضه در بازار
۱۰۹	منابع و روش‌های جمع‌آوری اطلاعات
۱۱۰	کاستی‌های یک مطالعه و پژوهش
۱۱۲	اعتبارسنجی داده‌ها و اعتبار بازمینی و به روز کردن

فصل ۶

۱۱۵	مطالعات قابلیت عرضه در بازار
۱۱۶	اثبات این نکته که مفهوم تولیدی شما می‌تواند و باید شکل بگیرد
۱۱۹	تاکید مجدد بر اهمیت مطالعه قابلیت عرضه
۱۲۲	فرآیند ارتقا ایده

فصل ۷

۱۲۹	تملک و نگهداری ملک
۱۳۲	بازارهای مکانی و غیر مکانی
۱۳۳	عناصر طراحی
۱۳۷	بازارهای هدف و سهم بازار
۱۴۰	خرید و کنترل زمین
۱۴۲	محدودیت‌های خصوصی و عمومی در استفاده‌ی از اراضی

فصل ۸

۱۵۵	برنامه‌ریزی و طراحی زمین
۱۵۶	ارزش آفرینی
۱۶۰	برنامه‌ریزی و طراحی پروژه
۱۶۱	عناصر طراحی (ادامه بحث قبلی در این مورد)
۱۶۱	گفتاری با مصرف‌کنندگان نهایی
۱۶۳	تلفیق مستأجران و قابلیت عرضه

گفتاری کوتاه در باب نقشه‌های معماری ۱۷۲

فصل ۹

فرآیند کسب مجوز و مشارکت خصوصی - عمومی ۱۷۵

فرآیند ویژه‌ی کسب تأیید جامعه ۱۷۶

مشارکت خصوصی - عمومی ۱۷۸

فصل ۱۰

بودجه بندی، تجزیه و تحلیل مالی و ساختار سرمایه ۱۸۷

آماده شدن جهت برآوردها و تجزیه و تحلیل مالی ۱۸۷

بودجه نویسی ۱۸۸

صورت حساب موقت - امانی ۱۹۰

مرور معیارهای تحلیلی رایج ۱۹۱

تامین مالی و بازارهای سرمایه ۱۹۶

تامین مالی بلند مدت و کوتاه مدت ۲۰۰

چرخه تامین مالی - پیش بینی ضمانت ۲۰۶

عناصر مطالعات امکان‌سنجی یا کتابچه معامله ۲۰۹

ضمانت‌ها ۲۱۶

فصل ۱۱

پیمانکاران، مشاوران، و قراردادهای ساخت ۲۱۹

برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی ۲۱۹

پیمانکاران و قراردادهای ساخت ۲۲۱

مدیریت ریسک : بخش اول (در طول دوره ساخت پروژه) ۲۲۳

آمادگی جهت ساخت : ارائه‌ی پیشنهاد و بررسی ۲۲۵

اسناد و مدارک توافق‌نامه ساخت ۲۲۷

مدیریت ریسک : بخش دوم ۲۳۰

زمان‌بندی ۲۳۱

ضمانت و بیمه ۲۳۲

کنترل ساخت: جلسات برداشت پول، مدیریت تغییرکارها ۲۳۵

تغییرات مستاجرین در واحدها و هماهنگی ۲۴۱

اتمام فرآیند ساخت ۲۴۳

فصل (۱۲)

۲۴۵. اجاره نامه‌ها و چگونگی استفاده از آن‌ها
۲۴۵. ارزش آفرینی
۲۴۶. اجاره‌نامه چیست؟
۲۴۶. ساختار عمومی اجاره‌نامه‌ها
۲۵۰. مدیریت و تحلیل اجاره‌نامه‌ها

فصل (۱۳)

۲۵۵. تمرکز بازار ایاب در توسعه
۲۵۶. مخاطبین خود را بشناسید
۲۵۹. دیدگاه ادبی شما
۲۶۰. اهمیت ایجاد نشاء نجار
۲۶۲. تصویر، هویت و برقراری ارتباط
۲۶۳. اجزاء دفتر فروش

فصل (۱۴)

۲۶۵. مدیریت سرمایه‌گذاری
۲۶۷. هدف و کارکرد مدیریت املاک
۲۶۹. هدف و کارکرد مدیریت دارایی
۲۷۰. هدف و کارکرد مدیر اوراق بهادار
۲۷۱. چرخه‌ی حیات املاک

فصل (۱۵)

۲۷۵. آینده
۲۷۵. تاریخ اخیر - جایی که کار را رها کردیم
۲۷۹. گرایش‌های آشکار آینده
۲۸۰. توسعه‌ی سبز و رشد هوشمند
۲۸۴. مسئولیت‌های اجتماعی و اصول اخلاقی

مقدمه

بسمه تعالی

ملک و املاک بخشی از رویای هر ایرانی است در سراسر دوران زندگی، همه ما به شکلی از اشکال با صنعت ساخت و ساز در ارتباط هستیم. در باره آن داستان‌هایی می‌شنویم، در محصولات این صنعت زندگی می‌کنیم، معاش خود را در آن‌ها بدست می‌آوریم، محصولات این صنعت را خریده، فروخته یا اجاره می‌کنیم. هر چه با افراد خبره در این صنعت مشورت می‌طلبیم، صنعت ساخت و ساز همیشه برای ما جذاب بوده و خواهد بود. کتاب حاضر تجربیات یک فرد خبره در این صنعت است که می‌تواند برای عموم خوانندگان اعم از متخصصین و غیرمتخصصین این صنعت جذاب و آموزنده باشد اما پیش از مطالعه لازم است که به دو نکته توجه داشته باشید:

- ۱- نویسنده کتاب امریکائی بوده، اساس بحث‌ها در مورد کشور امریکا و شرایط و قوانین حاکم بر آن است. مثال در امریکا سیستم درآمد مراکز تجاری بر اساس اجاره واحدهاست در حالی که در ایران این سیستم برپایه فروش واحدهای تجاری است. اما علی‌رغم این موضوع ملاقات خواهید کرد که اغلب مباحث برای تمام کشورها یکسان و قابل استفاده است.
- ۲- هدف نویسنده کتاب، ترسیم یک چشم‌انداز کلی از صنعت ساخت و ساز است به همین دلیل به صورت مشروح و فنی وارد مباحث نشده است. اما با مطالعه کتاب اذعان خواهید نمود که نویسنده در ترسیم چنین چشم‌اندازی از صنعت ساخت و ساز موفق عمل کرده و جای خالی چنین منبعی در زبان فارسی کاملاً مشهود است.

مدیرعامل شرکت ایرانیان اطلس

فرهاد روزخوش