

رکب نخورید!

دکتر احمد
انصاری

تکنیک‌های
قیمت‌گذاری و خرید
املاک و مستغلات



سرشناسه	انصاری، احمد، ۱۳۶۲ -
عنوان و نام پدیدآور	رکب نخورید! تکنیک‌های قیمت‌گذاری و خرید املاک و مستغلات / احمد انصاری.
مشخصات نشر	تهران : سخنوران، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	۶۴ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۲۱۵-۲۹۲-۵
وضعیت فهرست نویسی	فیفا :
موضوع	معاملات اموال غیرمنقول -- ایران Vendors and purchasers -- Iran مسکن -- ایران -- قیمت‌ها Housing -- Prices -- Iran
رده بندی کنکره	KMH۶۸۹ :
رده بندی دیویی	۳۴۶/۵۵۰۴۳۶۳ :
شماره کتابشناسی ملی	۷۵۳۰۴۸۷ :
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیفا :

● نام کتاب: رکب نخورید، تکنیک‌های قیمت‌گذاری و خرید املاک و مستغلات

● نویسنده: احمد انصاری

● ناشر: سخنوران

● چاپ، پخش، صفحه‌آرایی و طراحی جلد: مجموعه اهل سخن

● نوبت چاپ: چاپ اول / ۱۴۰۰

● شمارگان: ۱۰۰ جلد

● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۵-۲۹۲-۵

● مبلغ سرمایه‌گذاری: ۳۲ هزار تومان

تهران - میدان انقلاب - خیابان کارگر شمالی - کوچه رهنما - پلاک ۲ - واحد

تلفن: ۶۶۹۱۵۳۰۹-۶۶۹۱۵۲۲۳



فهرست

قسمت اول: عوامل تأثیرگذار بر قیمت مسکن

انواع قیمت گذاری.....

چرا قیمت گذاری مسکن مهم است؟.....

روش من.....

دسته بندی کلی املاک.....

املاک لوکس چیست؟.....

مرور کلی نکات قابل توجه در مسکن لوکس.....

عوامل مؤثر بر قیمت گذاری املاک.....

نیاز یا تقاضا.....

مصالح و لوازم.....

زمین.....

۲۵.....۱..... برنامه‌های دولت

۲۵..... تعداد پروانه‌های صادرشده در شهرداری

۲۵..... تولید مسکن توسط بخش خصوصی

۲۷..... قیمت نهاده‌های ساختمانی

۲۷..... میزان دستمزدها

۲۷..... تورم

۲۸..... وام‌های بانکی

۲۹..... قیمت تراکم ساختمانی

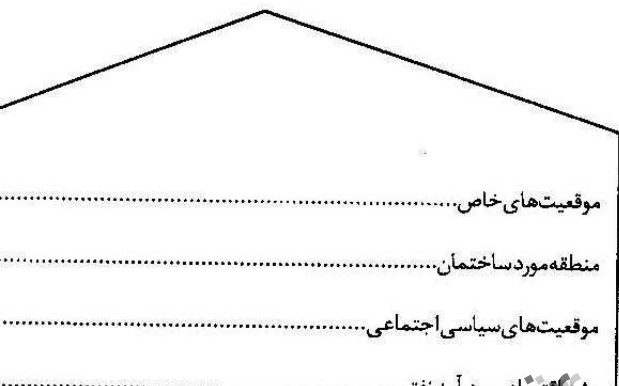
۲۹..... رشد نقدینگی

۳۰..... بازارهای رقیب مثل سکه، بورس، ارز، کالاهای بادوام (خودرو)

۳۰..... شایعه‌سازی و جو سازی

۳۱..... قوانین مالیاتی

۳۲..... رشد جمعیت شهری و تعداد ازدواج‌ها



موقعیت‌های خاص.....

منطقه مورد ساختمان.....

موقعیت‌های سیاسی اجتماعی.....

رشد اقتصادی و درآمد نفتی.....

سوداگری و دلالی.....

درآمد خریدار.....

سردرگمی بازار در قیمت گذاری.....

قسمت دوم: چانه زنی برای خرید منصفانه

چانه زدن چیست؟.....

لغت نامه دهخدا.....

کی چانه بزنیم؟.....

چرا باید چانه بزیم؟ ۴۳

آداب چانه زدن چیست؟ ۴۵

۱- احساس یک رابطه دوستانه و ادامه دار ایجاد کنید. ۴۵

۲- بگذارید فروشنده هم حرف بزند. ۴۶

۳- جمع آوری اطلاعات قبل از جلسه ۴۶

۴- شما بدانید چه می خواهید؟ ۴۶

۵- بعد از جلسه چه خرید انجام شد و چه انجام نشد، از فروشنده تشکر کنید. ۴۷

چانه زدن چی نیست؟ ۴۸

فرمول قیمت گذاری املاک برای شروع چانه زدن ۴۹

روش اول ۴۹

روش دوم ۵۰

تکنیک های چانه زنی ۵۱

اول شما قیمت بدین ۵۲