

# کلاه

کدام مشاور املاک

پس چرا نیست؟

تالیف: مهندس سخاوت سلیمی

|                     |                                                            |
|---------------------|------------------------------------------------------------|
| سرشناسه             | : سلیمی، سخاوت، ۱۳۶۶ -                                     |
| عنوان و نام پدیدآور | : کلاه: کدام مشاور املاک پس معرکه نیست؟/تالیف سخاوت سلیمی. |
| مشخصات نشر          | : تهران: سها، ۱۴۰۰.                                        |
| مشخصات ظاهری        | : ۱۰۶ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.                                    |
| شابک                | : 978-622-7500-52-3                                        |
| وضعیت فهرست نویسی   | : فیپا                                                     |
| یادداشت             | : کتابنامه.                                                |
| موضوع               | : بنگاه‌های معاملات املاک                                  |
| موضوع               | : Real estate business                                     |
| موضوع               | : کارگزاران معاملات املاک                                  |
| موضوع               | : Real estate agents                                       |
| موضوع               | : معاملات اموال غیرمنقول -- دستنامه‌ها                     |
| موضوع               | : Vendors and purchasers -- Handbooks, manuals, etc        |

رده بندی کنگره HD۱۳۷۵:

رده بندی دیویی ۳۳/۳۳۳:

شماره کتابشناسی ملی ۸۴۳۴۹۳۶:

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیپا

## کلاه کدام مشاور املاک پس معرکه نیست؟

۱۰۶ صفحه

مؤلف: مهندس سخاوت سلیمی

نوبت چاپ: اول تهران ۱۴۰۰

تیراژ: ۵۰۰ جلد

قطع: رقعی

حروفچینی - امور فنی: مرکز کامپیوتری نشر سها

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ سها

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۰۰-۵۲-۳

دفتر مرکزی: تهران، امیرآباد شمالی، بالاتر از چهارراه جلال آل احمد تلفن: ۸۰۰۵۵۷۳

دفتر فروش: تهران، ستارخان، دریا نو، خیابان سروش یکم پلاک ۴۸ طبقه سوم تلفن: ۶۶۵۰۱۸۱۸



## فهرست

|    |                                                       |
|----|-------------------------------------------------------|
| ۱۱ | ..... مقدمه                                           |
| ۱۳ | ..... فصل اول                                         |
| ۱۴ | ..... میایعنامه                                       |
| ۱۵ | ..... اجازنامه                                        |
| ۱۶ | ..... سر قفلی                                         |
| ۱۶ | ..... عرصه و اعیان                                    |
| ۱۶ | ..... ملک مشاع                                        |
| ۱۷ | ..... گواهی معامله                                    |
| ۱۷ | ..... اختیار (اختیارات)                               |
| ۱۸ | ..... مؤجر                                            |
| ۱۸ | ..... تصرف عدوانی                                     |
| ۱۸ | ..... خلع بد                                          |
| ۱۹ | ..... گواهی انحصار وراثت                              |
| ۱۹ | ..... فرم ۱۹                                          |
| ۱۹ | ..... پایان کار                                       |
| ۲۰ | ..... معاملات معارض                                   |
| ۲۰ | ..... کدرگیری                                         |
| ۲۰ | ..... تفکیک                                           |
| ۲۱ | ..... افراز                                           |
| ۲۱ | ..... ثمن                                             |
| ۲۲ | ..... فصل دو                                          |
| ۲۴ | ..... چگونه شروع کنیم؟! .....                         |
| ۲۴ | ..... الف) موقعیت دفتر کار .....                      |
| ۲۴ | ..... ب) شرایط دفتر کار .....                         |
| ۲۵ | ..... ج) امکانات الزامی برای دفتر کار (ملزومات) ..... |

|    |                                                              |
|----|--------------------------------------------------------------|
| ۲۷ | فصل سوم                                                      |
| ۲۹ | ۱- پیدا کردن مشتری                                           |
| ۳۰ | ۲- واسطه انجام معامله شدن                                    |
| ۳۰ | الف- بیان جزییات معامله                                      |
| ۳۱ | ب- دریافت و پرداخت ثمن معامله                                |
| ۳۲ | ج- امانت داری                                                |
| ۳۲ | د- اصالت اسناد                                               |
| ۳۳ | هـ - شراکت مشاور املاک با متعاملین                           |
| ۳۴ | ۳- دریافت اجرت                                               |
| ۳۵ | فصل چهارم                                                    |
| ۳۶ | مبیاعه نامه ها                                               |
| ۳۷ | الف- طرفین معامله                                            |
| ۳۸ | ب- مورد معامله (که باید هم خودش و هم قیمتش مشخص و معین باشد) |
| ۳۸ | اجاره نامه ها                                                |
| ۴۰ | پیش فروش ساختمان                                             |
| ۴۱ | سرقفلی                                                       |
| ۴۲ | مشارکت در ساخت                                               |
| ۴۲ | قراردادهای متفرقه                                            |
| ۴۴ | فصل پنجم                                                     |
| ۴۵ | مختصری از قوانین بیع و مبیاعه نامه                           |
| ۵۰ | مختصری از قوانین اجاره و اجاره نامه                          |
| ۵۳ | مختصری از قوانین پیش فروش                                    |
| ۵۷ | مختصری از قوانین سرقفلی                                      |
| ۶۱ | فصل ششم                                                      |
| ۶۲ | خرید و فروش املاک اوقافی                                     |
| ۶۴ | ۱- قراردادهای املاک قولنامه ای                               |
| ۶۵ | الف) از مالکیت مالک مطمئن شوید!                              |

- ۶۵ ..... (ب) اطاعات هویتی فروشندگان را کنترل کنید!
- ۶۶ ..... (ج) باب صحبت را با متعاملین باز کنید!
- ۶۶ ..... (د) از سمت و اختیارات اشخاص مطمئن شوید!
- ۶۷ ..... (ه) انشعابات ملک را کنترل کنید!
- ۶۷ ..... (و) پرداخت ها خیلی مهم هستند!
- ۶۷ ..... (ز) همه چیز را جدی بگیرید!
- ۶۸ ..... ۲- املاک موروثی .....
- ۶۸ ..... الف) مالکیت متوفی .....
- ۶۸ ..... (ب) حضور وراث با وکالت یکی از آنها .....
- ۶۹ ..... (ج) وصیت نامه .....
- ۷۰ ..... (د) دیون متوفی (بدهی های فرد فوت شده) .....
- ۷۰ ..... (ه) گواهی انحصار وراثت .....
- ۷۰ ..... (و) رشید بودن وراث .....
- ۷۱ ..... (ز) پرداخت های مورد معامله .....
- ۷۱ ..... (ح) مستند کردن .....
- ۷۱ ..... (ط) وکالتنامه ها .....
- ۷۲ ..... ی) قید داور .....
- ۷۲ ..... ۳- معامله معارض .....
- ۷۳ ..... ۴- املاک شراکتی .....
- ۷۵ ..... فصل هفتم .....
- ۷۷ ..... بند توضیحات در قراردادها .....
- ۷۷ ..... نمونه بند توضیحات برای یک خانه ویلایی .....
- ۸۴ ..... فصل هشتم .....
- ۸۶ ..... نمونه قرارداد دریافت حق کمیسیون مازاد بر تعرفه .....
- ۹۰ ..... قرارداد پیش فروش بدون دخالت مشاور املاک .....
- ۹۲ ..... نمونه قرارداد اخذ حق الزحمه در زمان پیش فروش .....
- ۹۷ ..... ○ سخن پایانی نویسنده .....

## مقدمه

با توجه به ارتباط چندساله ای که در تیم یک دو سه با نزدیک به ۲۰ هزار همکار مشاور املاک داشته ایم متوجه آن شده ایم که متأسفانه عده کثیری از همکاران مشاور املاک ما حتی از ساده ترین قوانین مربوط به کسب و کارشان نیز بی اطلاع هستند، البته نمی توان به کسی ایرادی گرفت، بگذارید کارمان را با گفتن چند عدد و رقم شروع کنیم.

حدوداً ۱۱۰ سال است که از نهاد قانونگذاری در کشور ما می گذرد و در این مدت حدوداً ۱۱ هزار قانون تصویب شده است به طوریکه رعایت نکردن هریک از این مواد قانونی ممکن

است پیامد قانونی داشته و باعث ایجاد مشکل گردد، حال چندین هزار فرمان اجرایی دیگری که در رابطه با این قوانین صادر شده را نیز در نظر بگیرید.

طبیعی است که پیدا کردن قوانین مرتبط با کسب و کارمان و پس از آن تجزیه و تحلیل این قوانین و کلمات تخصصی اش، کاری بس دشواری خواهد بود.

لذا ما در تیم یک دو سه با استفاده از تخصص و تجربیات هشت وکیل پایه یک دادگستری، قوانین مرتبط با مشاورین املاک را گردآوری کرده و بر آنیم تا در قالب این کتاب آن را به ساده ترین و عامیانه ترین زبان ممکن به دست مشاورین املاک برسانیم.

امید داریم مطالعه این کتاب که ویژه مشاورین املاک و به ساده ترین زبان ممکن تحریر شده است، علاوه بر افزایش آگاهی همکاران مشاور املاک و عزیزانی که قصد ورود به این شغل را دارند با قوانین حیاتی ویژه این کسب و کار، جایگاه آنها را نیز در بین مشتریان به جهت دانش تازه ای که به دست آورده اند ارتقاء دهد.

توصیه ای که برای مشاورین املاک داریم این خواهد بود، این کتاب را همیشه در دسترس داشته باشند و در موارد نیاز به آن مراجعه بکنند، حتی صرف قرار گرفتن این کتاب در جلوی چشم مشتری ها، تمایزی بین شما و دیگر مشاوران املاک در نظر مشتری ها خواهد ساخت که مشاوران املاک از جنبه روانی این امر نیز منتفع خواهند شد.

مهندس سخاوت سلیمی

مدیر مجموعه یک دو سه ملک