

کاملاً ایرانی

روایتی مستند و واقعی از اینکه،

چگونه توانستم با ۵ میلیون تومان، یک میلیارد

تومان در آمد کسب کنم؟

در دوران رکود املاک در عرض چهار سال

(شما در این کتاب قدم به قدم با راهکارهای واقعی و عملی سرمایه‌گذاری در املاک آشنا می‌شوید)

تألیف: ایمان اسدی



سرشناسه	:	اسدی، ایمان، ۱۳۶۲ -
عنوان و نام پدیدآور	:	روایتی مستند و واقعی از اینکه، چگونه توانستم با ۵ میلیون تومان... / تألیف ایمان اسدی.
مشخصات نشر	:	تهران: آریا نقش، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	:	۱۴۵ ص.
شابک	:	978-600-97024-5-9
وضعیت درست نویسی	:	فپا
موضوع	:	بنگاه‌های معاملات املاک -- ایران
موضوع	:	Real estate business -- Iran
موضوع	:	موفقیت در کسب و کار
موضوع	:	Success in business
رده بندی کنگره	:	۱۳۹۵۱۳۷۵HD ۹ رده/الف
رده بندی دیویی	:	۳۳/۳۳۲
شماره کتابشناسی ملی	:	۴۶۰۲۷۵۶

انتشارات آریا نقش
تهران | میدان انقلاب | خیابان کارگر جنوبی | خیابان وحید
نظری | پلاک ۱۰ | واحد ۱۵
تلفن: ۶۶۹۷۷۲۸۹

روایتی مستند و واقعی از اینکه

چگونه توانستم با ۵ میلیون تومان، یک میلیارد تومان درآمد نسبی کنم؟

(در دوران رکود املاک در عرض چهار سال)

تألیف: ایمان اسدی

چاپ اول: ۱۳۹۵ | تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه | قیمت: ۸۹۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۰۲۴-۵-۹

« حق چاپ برای مؤلف محفوظ است »

« فهرست مطالب »

۱۵	 سرمایه‌گذاری حرفه‌ای در املاک
۱۶	 انواع سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات
۱۷	 سرمایه‌گذاری بایر به دایر
۲۱	 سرمایه‌گذاری در تولید
۲۲	 سرمایه‌گذاری در بازسازی
۲۳	 سرمایه‌گذاری در خرید
۲۶	 سرمایه‌گذاری در تغییر بافت
۲۷	 سرمایه‌گذاری در تورم
۲۹	 سرمایه‌گذاری در اجاره
۳۰	 سرمایه‌گذاری در فروز
۳۳	 سرمایه‌گذاری در اهرم
۳۵	 سرمایه‌گذاری در املاکی که نتایج سند دارند
۳۶	 سرمایه‌گذاری در گردش نقدینگی
۳۹	 سرمایه‌گذاری در ملک بر اساس منطقه
۴۰	 بیست نکته موثر در شناخت جمعیت و منطقه
۴۲	 توجه به چگونگی میزان تقسیم بندی زمین منطقه
۴۴	 توجه به بافت اجتماعی حاکم در منطقه
۴۷	 توجه به انواع سند
۴۹	 توجه به انواع امکانات رفاهی و تفریحی
۵۰	 توجه به بافت شهرسازی هر منطقه

- ۵۱ توجه به نحوه دسترسی به وسایل نقلیه عمومی
- ۵۳ توجه به امکانات فرهنگی، خدماتی و مذهبی
- ۵۴ توجه به آب و هوای منطقه
- ۵۵ توجه به خوش نامی و یا بدنامی منطقه
- ۵۷ در بورس بودن املاک
- ۵۸ میزان رشد قیمت املاک در منطقه
- ۶۰ دستورالعمل‌ها و ضوابط شب بازی منطقه
- ۶۱ بافت جمعیتی محل و منطقه
- ۶۱ وضعیت اعتقادی مردم منطقه
- ۶۳ استعدادهای بالقوه و بالفعل املاک برای سرمایه‌گذاری
- ۶۳ طرح‌های آینده شهرسازی، شهرداری و تقسیمات استانی
- ۶۵ شناخت و کشف نیازهای ضروری و مبرم مردم منطقه
- ۶۶ بررسی و تحلیل اوضاع امنیتی و اقتصادی در امر سرمایه‌گذاری
- ۶۷ آشنایی با ضوابط، مراتب طرح جامع و طرح تفصیلی منطقه
- ۶۹ تقسیمات املاک جهت سرمایه‌گذاری (از نظر کاربری، نوعیت و ثبتي)
- ۷۷ ویژگی‌های ساختمان‌های بنایی ساز
- ۸۱ ویژگی‌های ساختمان‌های مهندسی ساز
- ۸۳ ویژگی‌های ساختمان‌های معماری ساز (آرشیکت ساز)

- عوامل موثر در نامرغوبی ملک ۸۷
- آداب بازدید از املاک توسط سرمایه‌گذاران ۹۱
- آشنایی با پنج روش متداول مذاکره ۹۵
- گام‌های موثر در مذاکرات ۹۹
- شناخت شخصیت‌های موثر مذاکره‌ای و دستاوردهای آن ۱۰۳
- ویژگی‌های مذاکره‌کنندگان ناهنجار و روش‌های برخورد با آنان ۱۱۳
- بیست تکنیک موثر در مذاکره ۱۱۶
- آشنایی با انواع تاکتیک‌های مذاکره ۱۱۹
- شرح روایت چگونه با پنج میلیون تومان با انستم یک میلیارد کسب کنم در عرض ۴ سال ۱۲۳
- سرمایه‌گذاری بدون پول ۱۳۷

ایمان اسدی در طی دوران تحصیل گروه مدیریتی M.A.P را به جهت مشاوره به کمپانی‌ها و مشاغل در ایران تأسیس نمود و با اعتقاد به اینکه برای حرفه‌ای شدن فقط تحصیلات دانشگاهی کافی نیست به تحقیق در خصوص موفقیت و شکست کسب‌وکارهای ایرانی پرداخت و موفق به کسب آموزش‌های تخصصی نزد اساتید بنام خارجی و ایرانی به شرح زیر گردید:

۱- ایجاد سیستم بازرگانی باتاب پرگاس اسپرلوس در املاک و مستغلات

۲- بنیان‌گذار ایده لژیون ثروت آفرینی برای اولین بار

۳- کسب آموزش مدیریت و اخذ گواهینامه Personal leadership در فوریه ۲۰۱۱ از کسب گسکل اسطوره مدیریت جهانی و مدیرعامل کمپانی‌های معظم خودروسازی پورشه و لایبورگ و BMW

۴- کسب آموزش مدیریت نزد پروفسور کوین مورلی Prof. Kevin Morly مدیرعامل گروه خودروسازی Cover

۵- کسب آموزش مدیریت از عالیجناب چارلز مارکوس Charles Marcus برنده جایزه سال مدیریت از دانشگاه مک گیل

۶- کسب آموزش تبلیغات حرفه‌ای نزد عالیجناب مایکل جکسون Micheal Jackson معاون کمپانی ویرجین آتلانتیک

۷- کسب آموزش فروش و خدمات مشتری نزد عالیجناب ساندرو Sandro عضو انجمن نوایف فروش جهان MDRT و نویسنده کتاب جرأت متفاوت بودن ترجمه شده به ۱۷ زبان از جمله فارسی و همچنین مشاوره و فروش خدمات مشتری به کمپانی‌های Canadalife و Hilton و ATG

۸- کسب آموزش فروش و بازاریابی و کسب مشتریان جدید نزد عالیجناب فرانک Frank Furness بهترین سخنران سال Vistage بزرگ‌ترین سازمان مدیران عامل جهان و عضو میزگرد یک میلیون دلاری MDRT مجمع نوایف فروش جهان

۹- کسب آموزش شخصیت شناسی در فروش نزد عالیجناب John Cremer مشاور فروش
کمپانی های Airbus و Microsoft

۱۰- کسب آموزش ارتباطات و روانشناسی شخصیت نزد عالیجناب Sean Weafer
متخصص شیوه های ارتباطات و روانشناسی شخصیت و مشاور کمپانی های HSBC Bank
و British Telecom و Microsoft

۱۱- کسب آموزش شیوه های بازاریابی از بخش مدیریت مشتری نزد عالیجناب باب ریچارد
برنده ۱۰ ایزه در بازاریاب جهان

۱۲- کسب آموزش مدیریت نزد عالیجناب Kell Rayan از مدیران موفق صنعت هواپیمایی
اروپا و بنیادار این خط هوایی ارزان قیمت

۱۳- کسب آموزش فروش حرفه ای نزد عالیجناب باب یوری چاک بنیان گذار انجمن فروش و
بازاریابی

۱۴- کسب آموزش موفقیت تیمی با سبک Sir Alex Fergusen نزد عالیجناب Gray
Balley دروازه بان اسبق تیم فوتبال انگلستان و منجستریونایتد به مدت ده سال