

دایره المعارف دلّالی حرفه ای املاک

جلد دوم

نویسنده: ۵۱ همایون کاشانی کیا



موسسه فرهنگی انتشاراتی آفتاب گیتی

کتابشناسی کیا، امیر همایون، ۱۳۴۸ -	سرشناسه
دایره المعارف دلالی حرفه ای املاک: اولین و جامع ترین خودآموز مشاوره و دلالی املاک/ نویسنده امیر همایون کتابشناسی.	عنوان و نام پدیدآور
تهران: آفتاب گیتی، ۱۳۹۷ -	منشخصات نشر
ج.	مشخصات ظاهری
دوره 7-91-9891-600-978: ۳۵۰۰۰ ریال؛ ج 4-92-9891-600-978؛	شابک
ج 2-0-25-6155-622-978	
فیفا	وضعیت فهرست نویسی
اولین و جامع ترین خودآموز مشاوره و دلالی املاک.	عنوان دیگر
مدیریت املاک و مستغلات -- ایران	موضوع
Real estate management -- Iran	موضوع
بدها -- معاملات املاک -- ایران	موضوع
Real estate business -- Iran	موضوع
معاملات -- غیر منقول -- ایران	موضوع
Vendors and purchasers -- Iran	موضوع
۱۳۹۴ هـ/الف/۶/۲۱ یک	رده بندی کنگره
۳۰۰۲۳۳	رده بندی دیویی
۱۶۶۶۸۸	شماره کتابشناسی ملی



مؤسسه فرهنگی انتشاراتی آفتاب

آدرس: میدان انقلاب بازار بزرگ کتاب واحد ۲۲ نشر و بحث، راه ۰۹۱۲۳۳۴۲۲۰۲

عنوان : دایره المعارف دلالتی حرفه ای املاک (جلد دوم)

نویسنده: امیر ہمایون کاشانی کیا

صفحه آرایي و تنظيم: موسسه انتشاراتي آفتاب گيتي

ویرایش: شورای بررسی انتشارات آفتاب گیتی

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۷

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: یاسار گاد

طراح جلد: هوشنگ اسدزاده

قیمت: ۳۵۰۰۰ تومان

شایک : ۰-۲۵-۶۱۵۵-۶۲۲-۹۷۸

شایک دورہ: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۹۸-۹۲-۴

کلیه حقوق برای نویسنده محفوظ است.

فهرست

۱۸	فصل اول
۱۸	کلیات
۱۹	مشاور املاک چیست ؟
۲۵	جزو ۲ درصد موفق باشید
۲۶	خصوصیات املاک مناسب:
۲۷	نکات کلیدی برای مشاوران املاک
۳۰	املاک موقوفه (وقفی)
۳۲	آهنربای مشتریان املاک باشید

- ۳۲ مشاور مشتری خود باشید
- ۳۴ اشتباهات رایج مشاوران املاک
- ۳۹ اصل روانشناسی فروش
- ۴۳ مشاور املاک واقعی کیست؟؟؟
- ۴۵ در دسترس بودن مشاور املاک
- ۴۸ نگرش منفی متحر به کاهش فروش خواهد شد
- ۴۸ ۹ روش برای فراتر از انتظار مشتری رفتار کردن پس از فروش
- ۵۰ ۸ گام برای اینکه بدان ده ، شما خوب گوش می‌دهید
- ۵۲ ۸ نکته اصلی برای فروش آسان و سریع املاک
- ۵۵ واسطه‌گری در معاملات
- ۵۷ اگر خریدار هستید
- ۵۹ اگر فروشنده هستید
- ۶۰ راههای جذب مشتریان املاک
- ۶۷ ماجرای کمیسیون املاک
- ۶۸ نکات مهم هنگام معامله ملک در بنگاه
- ۷۰ دو آفت گفتگو و مذاکره:
- ۷۱ وقتی یکی از طرف‌های قرارداد جریمه می‌شود
- ۷۱ وظیفه مشاوران املاک
- ۷۵ ۷ نکته فروش عصبی بازاریابی و فروش
- ۷۷ خرید خانه ، اجاره آپارتمان ، خرید ویلا
- ۷۷ تعریف قدر السهم (نحوه محاسبه قدر السهم)
- ۸۱ یک روش کاربردی بهنگام پاسخگویی به آگهی
- ۸۲ مذاکرات تلفنی و وقت ملاقات:
- ۸۴ نکاتی در باب خرید خانه

- ۸۶ توصیه های لازم در خصوص خرید ویلا در شمال
- ۸۸ چگونه در مذاکره فروشنده واقعی را تشخیص بدهیم؟
- ۹۰ مشاوران املاک شاد در کار خود فعال و موفق هستند.
- ۹۱ 10 روش ساده برای حفظ روحیه و اعداد اشتیاق به کار
- ۹۳ ۷. زمان و نحوه برنامه ریزی هفته آینده را مشخص کنید.
- ۹۳ ۸. برای ترتیب بهتر نقش بازی کنید.
- ۹۴ حباب قیمت چیست؟
- ۹۶ تراکم چیست؟
- ۹۷ تراکم ناخالص مسکن چیست؟
- ۹۸ ضریب سطح اشغال: ..
- ۹۸ ضریب سطح زیر بنا (تراکم ساختمانی).
- ۹۹ هفت قانون مذاکره با خریدار
- ۱۰۲ بو و رابطه آن با کار:
- ۱۰۲ ذهن منفی گرا،
- ۱۰۲ یک ذهن مثبت اندیش،
- ۱۰۲ پیگیری معجزه می کند!
- ۱۰۳ انتقاد درست و ارزشمند
- ۱۰۵ در مورد قرارداد
- ۱۰۶ زمانی که مشتریان "نه" می گویند
- ۱۰۷ تحویل ملک
- ۱۰۸ اشتباهات رایج مشاوران املاک
- ۱۱۲ ۲۱ اصل روانشناسی فروش
- ۱۱۶ قانون پارکینسون
- ۱۱۶ دلایل تفاوت بین مشاورین ناکام و موفق
- ۱۱۸ چگونه مانع دور زدن مشتریانمان شویم

- ۱۲۳ اقدام فوری در املاک
- ۱۲۹ انگیزه مشتریان یک مشاور در املاک
- ۱۳۰ مشاور املاک یا مسئول بازدید و معرفی ..
- ۱۳۱ نابغه فروش در املاک
- ۱۳۲ تجویز ویتامین
- ۱۳۳ درمورد ویتامین املاک
- ۱۳۴ ویتامین تکرار
- ۱۳۵ معاینه مشتری برای تجویز ویتامین
- ۱۳۵ ویتامین یخ شکن
- ۱۳۷ محاسن تعاون:
- ۱۳۸ جلوگیری از بروز اختلاف میان شرکا:
- ۱۴۱ راه اندازی یک دفتر مشاور املاک
- ۱۴۳ قواعد تعاون بین مشاورین
- ۱۴۴ شخصیت طرفین تعاون مشاورین
- ۱۴۵ تکنیک ماهی گندیده در املاک
- ۱۴۶ برنامه ریزی
- ۱۴۷ فروش تلفنی
- ۱۵۱ بازاریابی تلفنی
- ۱۵۸ وظایف سرپرست:
- ۱۵۹ رنج شروع بکار یک مشاور
- ۱۶۱ نمونه فرم بیعانه مشاورین املاک
- ۱۶۱ دوازده ویژگی یک مشاور املاک حرفه ای
- ۱۶۵ چگونه ملکهای بیشتری بفروشید؟
- ۱۶۵ ده جمله ای که در املاک نباید استفاده کرد:

- ۱۶۸ کدام فایلینگ بهترین منبع برای مشاوران املاک است؟
- ۱۶۹ اصل دروغ بزرگ:
- ۱۷۰ قفل کردن یا سنگ کردن ملک یعنی چه؟
- ۱۷۰ نکات مهم کارشناسی و خرید مسکن
- ۱۷۳ رفتارهای قابل پیش بینی
- ۱۷۵ نحوه مذاکره و یکس کردن نشست
- ۱۷۹ نحوه فیکس کردن قرارداد و اقدامات قبل از نشست در املاک
- ۱۸۲ یک اشتباه بسیار مهلک در املاک
- ۱۸۳ ارتباطات غیر کلامی هنگام مذاکره با متقاضیان املاک
- ۱۹۱ راههای جلب اعتماد در متقاضیان املاک
- ۱۹۸ اول صحبت بعد سرویس دهی
- ۱۹۹ در خصوص برنامه کاری مشاور املاک
- ۱۹۹ برنامه کاری املاک
- ۲۰۲ مشاور واقعی باشید
- ۲۰۴ از روش های اطلاع رسانی متفاوت تر استفاده کنید
- ۲۰۶ جذابیت خانه را افزایش دهید
- ۲۰۷ یادآوری بسیار مهم برای فروشنده در معامله ملک:
- ۲۰۸ برقراری ارتباط با مشتریان املاک
- ۲۱۰ آداب سرویس دهی
- ۲۱۲ طریقه دست دادن به مشتری
- ۲۱۴ زنجیره F۱۰ برای موفقیت
- ۲۱۷ چرا بازار مسکن از رکود خارج نمی شود؟
- ۲۱۹ ۲۷ درصد خانوارهای ایرانی مستاجرند
- ۲۲۰ گران ترین شهرهای دنیا برای خانه دار شدن
- ۲۲۱ بازار این فروشندگان هر روز کسادتر می شود!!!

- ۲۲۶ تکنیک شتر مرغ در مذاکره
- ۲۲۷ کنترل
- ۲۲۸ انواع رئیس
- ۲۳۰ درسی که نوکیا به مشاغل در دنیا می‌دهد
- ۲۳۲ میلیاردری که جایی برای خواب نداشت
- ۲۳۵ نکاتی در مورد مدیریت مشاور املاک
- ۲۳۶ اولین قدم برای مدیر شدن
- ۲۳۷ این هشدار را خیال جدی بگیرید
- ۲۳۸ بررسی میزان حق الزحمه مشاوران املاک در قوانین
- ۲۴۱ نمایشگاه ساختمان، قابلیت ایران، مدرسه سازی افزایش می‌دهد
- ۲۴۲ رد پای فناوری در بازار مسکن
- ۲۴۴ آموزش مشاورین را چگونه انجام دهیم؟
- ۲۴۵ شرح وظایف مدیران رنج یا قرارداد و داخلی یا معاملات
- ۲۴۹ اهمیت رضایت مشتری
- ۲۵۰ چرا کارکنان استعفا می‌دهند؟
- ۲۵۲ کوسه های مدیریت
- ۲۵۳ رفتاری هایی که مدیران نالایق از خود نشان می‌دهند
- ۲۵۵ اهمیت خلاقیت و تلاش
- ۲۵۷ آنتی رکود در بازار املاک لوکس
- ۲۵۷ مدیریت معاملات و وظایف سازمانی در آژانسهای مدرن:
- ۲۵۸ عملکرد آژانسها و تشابه آن با بازی فوتبال:
- ۲۶۰ سرمایه گذاری آسیا:
- ۲۶۱ افراد دروغگو را بشناسید!
- ۲۶۲ تکنیک فوری در عقد قرارداد:

- ۲۶۳ تفاوت میان مدیران املاک و رهبران املاک در کجاست؟
- ۲۶۶ ۷ اصل طلائی برای موفقیت در مذاکره
- ۲۶۹ افکار مزاحم
- ۲۶۹ در رابطه با اهمیت آموزش توضیح بفرمایید
- ۲۷۲ شانس چیست؟
- ۲۷۳ نکته ۳۰
- ۲۷۵ ۳۰ نکته برای موفقیت در زندگی و کسب و کار
- ۲۸۱ شما جزو کدام دسته هستید؟
- ۲۸۴ روش انجام معامله
- ۲۸۴ مذاکره کننده ای پراز باذنباشید
- ۲۸۵ چگونگی برخورد با افراد سرسخت
- ۲۸۶ خصوصیت مشاور املاک حرفه ای
- ۲۹۱ روشن کسب و کار سنتی در دنیای مدرن
- ۲۹۴ زبان بدن
- ۲۹۶ بازار املاک کلنگی پس از فصل تابستان
- ۲۹۷ رازهای کسب درآمد از بازار املاک
- ۳۰۰ تکنیک های فروش املاک، واحدهای تجاری، اداری و مسکونی
- ۳۰۳ فروش بصورت اجاره به شرط تملیک
- ۳۰۶ ۸ نکته اصلی برای فروش آسان و سریع املاک
- ۳۱۰ ۹ روش برای فراتر از انتظار مشتری رفتار کردن پس از فروش
- ۳۱۱ ۱۰ روش برتر برای از دست دادن مشتری
- ۳۱۲ راههای جلب اعتماد در متقاضیان املاک
- ۳۱۵ نحوه فیکس کردن قرارداد و اقدامات قبل از نشست در املاک
- ۳۲۰ زبان بدن گویای احساسات مشاور حرفه ای
- ۳۲۵ هفت قانون مذاکره با خریدار

- ۳۲۸ چند نصیحت پولساز
- ۳۳۴ شما خلاق هستید
- ۳۳۵ آموزش و پروراندن خلاقیت
- ۳۳۶ خلاقیت در کسب و کار
- ۳۳۷ مذاکره حرفه ای
- ۳۴۱ خانه های ساز ن معاملات ۹۶
- ۳۴۱ هشت رفتار مشترک در مذاکره کنندگان ن حرفه ای
- ۳۴۲ تمرین های عملی رای بدن به موفقیت
- ۳۴۵ سهم ملک در سبد دارایی ن اراده
- ۳۴۶ مشاغل مجاز مالکین مسکونی
- ۳۴۶ عرشه کشتی را رها کنید و به سمت تورخه بروید
- ۳۴۸ جذب پول
- ۳۴۸ چگونه یک مدیر کاریزماتیک باشیم؟
- ۳۴۹ بهترین زمان مذاکره
- ۳۵۰ رازهای کسب درآمد از بازار املاک
- ۳۵۵ بازار املاک کلنگی پس از فصل تابستان
- ۳۵۶ زبان بدن
- ۳۵۷ موفقیت یعنی یادگیری
- ۳۵۸ فن بیان و ارتباط موثر
- ۳۵۸ چگونه می توان اعتماد خریدار را با یکدلی و صمیمیت جلب نمود
- ۳۵۹ افزایش اعتماد به نفس
- ۳۶۲ یک تمرین برای تقویت کلام
- ۳۶۲ ژانر (موضوع) امروز: اراده
- ۳۶۳ رنج خود را انتخاب کنید

- ۳۶۴ فایل چیست؟؟
- ۳۶۶ انواع فایل
- ۳۶۷ آرامش در فروش
- ۳۶۷ برنامه کاری روزانه
- ۳۶۸ برنامه ریزی هفتگی
- ۳۷۱ ویژگیهای مدل امارت در هدف گذاری چیست؟
- ۳۷۳ علل بی انگیزگی کارمندان
- ۳۷۳ هفت کاری که رفقتان را فراموش می دهند.
- ۳۷۴ تکنیکهای فروش
- ۳۷۶ مشتری مداری
- ۳۷۶ هیچ تلاشی بی نتیجه نمی ماند
- ۳۷۶ مذاکره
- ۳۷۷ برنامه ریزی برای مذاکره:
- ۳۷۸ محیط کار ایده آل چگونه است؟!
- ۳۷۹ توضیحات برنامه کاری
- ۳۸۳ مشارکت در ساخت
- ۳۸۴ پول مانع ثروتمندی!
- ۳۸۵ پند
- ۳۸۷ یک خاطره از یک همکار
- ۳۸۸ رفتارهای قابل پیش بینی
- ۳۸۹ عوامل مهم در عدم نتیجه گیری یک مشاور املاک
- ۳۹۳ زبان بدن در ملاقات های کاری
- ۳۹۳ زبان بدن در زمان فروش
- ۳۹۳ چگونه بهره ور باشیم و نه پرمشغله!
- ۳۹۴ مبنای محاسبه سن ساختمان

- ۳۹۵ راز موفقیت کاری آلمانی ها با تعداد ساعات کم!
- ۳۹۷ آداب معاشرت
- ۴۰۹ کمی آهسته
- ۴۱۲ افزایش فروش در بازار خراب با ۱۷ تکنیک ساده
- ۴۱۹ فن بیان و سخنرانی
- ۴۲۰ ویژگی های مدیران و رهبران موفق
- ۴۲۲ چطور استرس محیط کار را به بیرون از محیط کار نیاوریم
- ۴۲۷ عواقب عدم رضایت مشتری
- ۴۲۸ ۷ روش برای کنار آمدن بد تلقی ها
- ۴۳۱ مهندسی فروش
- ۴۳۲ مهندسی فروش چیست؟؟
- ۴۳۴ مهندسی فروش در املاک
- ۴۳۶ تفکیک ملک
- ۴۴۱ نکات اصلی و مهم در قرارداد مشارکت در ساخت چیست
- ۴۴۲ پیش فروش واحدها:
- ۴۴۵ نکته بسیار مهم در قرارداد مشارکت در ساخت
- ۴۴۶ تفاوت فروشنده ی حرفه ای و غیر حرفه ای
- ۴۴۸ مالکیت
- ۴۴۹ مزایا و معایب وکالت بلاعزل
- ۴۵۰ شرایط معامله با صغیر
- ۴۵۰ همه چیز درباره بیمه کارگران ساختمانی :
- ۴۵۲ چگونگی واریز مال الاجاره به صندوق ثبت
- ۴۵۳ دادخواست
- ۴۵۳ دانستیهای حقوقی

۴۵۴	وجه التزام.....
۴۵۵	خسارت تأخیر تأدیه (دیرکرد).....
۴۵۷	در صورت بروز حادثه در آسانسور، مسئولیت با کیست؟.....
۴۵۹	سفته.....
۴۶۲	نحوه برخورد با خرابی لوله های آپارتمانها.....
۴۶۳	عقد اجاره: محض انقضای مدت برطرف می شود.....
۴۶۴	فرق تراسر و بالکن از لحاظ ثبتی چیست؟.....
۴۶۴	حکم شرعی و قانونی ربا دهنده، ربا دهنده و واسطه.....
۴۶۵	ماده ۳۳۸ قانون ثبتی.....
۴۶۵	تملیک.....
۴۶۶	عین.....
۴۶۶	عوض معلوم.....
۴۶۶	چرا می گویند شش دانگ؟.....
۴۶۷	ماده ۳۸ قانون مدنی:.....
۴۶۷	حکم شرایط صحت قرض چیست.....
۴۶۸	تحدید حدود املاک چیست؟.....
۴۶۹	قرارداد: معامله.....
۴۶۹	مسئولیت مباشر در امضای قراردادها.....
۴۷۰	منظور از ملک طلق چیست؟.....
۴۷۱	منطقه ۱ شهرداری تهران.....
۴۷۳	منطقه ۲ شهرداری تهران.....
۴۷۷	قسمت مرکزی شرقی.....
۴۸۰	منطقه ۳ شهرداری تهران.....
۴۸۱	منطقه شناسی و انتخاب مناطق کاری:.....
۴۴۷	فصل دوم.....

- ۴۴۷ موارد حقوقی
- ۴۸۲ ریموت پارکینگ
- ۴۸۲ تخلیه
- ۴۸۳ یک نکته در باب قانون حفظ اراضی
- ۴۸۳ پارکینگ در معاملات
- ۴۸۴ معامله صوری
- ۴۸۵ متصرف
- ۴۸۵ حق الزحمه مدیر مدیر ساختمان چگونه است؟
- ۴۸۶ فرد بازداشتی چه حقوق دارد؟
- ۴۸۷ مجازات فروش مال غیر
- ۴۸۸ سند طلق چیست؟
- ۴۸۸ عرصه و اعیان چیست؟
- ۴۸۸ دادخواست اثبات مالکیت و خلع ید و قلع و قمع بنا
- ۴۸۸ ماده ۳۱۸ قانون آیین دادرسی مدنی:
- ۴۹۰ پول شویی
- ۴۹۱ پیمانکار
- ۴۹۲ نکات مهم و ضروری در تنظیم قرارداد اجاره چیست؟
- ۴۹۳ فرق دستور تخلیه با حکم تخلیه چیست؟
- ۴۹۵ برگه استحقاق بنا
- ۴۹۶ عقب نشینی اختیاری از ملک خود و عواقب آن
- ۴۹۶ سند مالکیت المثنی
- ۴۹۸ تفاوت مشترکات و مشاعات در آپارتمانها
- ۵۰۰ رهن از نظر قانون
- ۵۰۰ ضرورت انتقال ملک در رهن بانک

- ۵۰۱ اقدام لازم برای فروش و یا انتقال ملک در رهن بانک
- ۵۰۲ مراحل دریافت صورتمجلس تفکیکی
- ۵۰۴ وقتی چشم انداز فروش سرحال نیست درکش کنید
- ۵۰۴ راه کارهای مفید برای پیش رفت در کار مشاور املاک
- ۵۰۶ ارکان مشاوره املاک
- ۵۰۷ آشنایی با تیم از ساخت و سازهای رایج کشور
- ۵۰۸ آموزش نمره آگهی دادن در روزنامه
- ۵۱۰ تکنیک های پاسخگویی آگهی و سوالات ملکی
- ۵۱۴ تراکم چیست؟
- ۵۱۵ تراکم ناخالص مسکونی چیست؟
- ۵۱۶ ضریب سطح اشغال:
- ۵۱۶ ضریب سطح زیر بنا (تراکم ساخت)
- ۵۱۷ بررسی اسناد ملک
- ۵۱۸ ۱۰ نکته سرمایه گذاری در بازار مسکن:
- ۵۱۹ تاثیر کاهش نرخ سود بانکی بر قیمت مسکن
- ۵۲۱ پیشروی تدریجی معاملات مسکن
- ۵۲۱ جرم انجام پیش فروش در دفاتر املاک:
- ۵۲۲ تعریف اموال منقول و غیر منقول
- ۵۲۳ ضمانت همکاری در املاک:
- ۵۲۳ مدل GROW ابزاری ساده برای مدیران املاک
- ۵۲۴ حقوق مکاتبه چیست؟
- ۵۲۵ انواع سند ملکی چیست؟
- ۵۳۰ مزایا و معایب سند تک برگی
- ۵۴۳ ارکان جعاله
- ۵۴۶ جعاله در نظام بانکی