

مهارت‌های تخصصی املاک

دوره جامع گلدن گاید



تخصص ملکی تعریف شده پرسونال برندینگ

□ مشخص کردن منطقه به طور دقیق

□ انتخاب یک نوع معامله ملکی خاص به عنوان تخصص ملکی خود
(اجاره ، فروش یا مشارکت)

شناخت منطقه



منظور از منطقه شناسی ایجاد یک شناخت نسبی و قابل قبول از منطقه کاری
تخصصی مشاور است (۳ روش مکمل اینکار)

۱- نقشه خوانی بر اساس فایل های کامپیوتر (یا هر شکل فایلی که آژانس مربوط
در اختیار مشاور قرار می دهد)

۲- حضور فیزیکی در منطقه

۳- گرفتن راهنمایی از مدیر، سرپرست و مشاورین پیشکسوت

محاسن نقشه خوانی

محاسن این کار عبارتند از :

- ۱- مشاور با اسامی خیابان ها و فرعی ها آشنا می شود
- ۲- نام فرعی هایی که تغییر کرده و مشخص نیست بر روی نقشه معلوم می شود و در مراحل بعدی مشاور می داند که باید به دنبال اسامی کدامین خیابان ها بگردد
- ۳- با جایگاه و محل جغرافیایی حدودی خیابان های منطقه کاری خود آشنا می شود

محاسن حضور فیزیکی

محاسن این کار عبارتند از :

۱- دیدن تمامی مکانها و فضاها بصورت بصری (تحلیل مرغوبیت)

۲- مشخص شدن متراژ کوچه،خیابان و ... به طور دقیق

۳- پیدا کردن ساعات و محدوده های ترافیکی منطقه

۴- آشنایی کامل با تک تک ایرادات و محاسن منطقه

محاسن دریافت اطلاعات از مدیران و همکاران

محاسن این کار عبارتند از :

۱- کسب تجربه شناخت چندین ساله (اعتبار سنجی منطقه)

۲- افزایش سرعت شناخت منطقه

۳- جلوگیری از معرفی فایل‌های اشتباه به مشتری

۴- شناخت ساختمان‌های برند منطقه

کارشناسی ملک



بررسی ملک در کارشناسی

- چک کردن آدرس فایل
- بررسی مشخصات کلی آپارتمان
- بررسی وضعیت سند : شخصی ، سند مادر ، زمین شهری ، اوقافی ، بنیادی
- وضعیت پارکینگ : در سند نوشته ، در سند نوشته نشده ولی توافقی دارد ، در سند پارکینگ ندارد ، پارکینگ مشاعی ست و در محوطه می توان خودرو را پارک کرد
- وضعیت انباری : در سند نوشته شده است یا خیر؟
- وضعیت سکونت :
- ۱- خود مالک ساکن است
- ۲ - مستاجر ساکن است
- ۳ - تخلیه است

کارشناسی ملک

در صورتی که ملک مورد نظر تخلیه می باشد چگونگی هماهنگی برای بازدید س اگر مستاجر ساکن است چگونگی هماهنگی برای بازدید و در صورتی که قرار شد با خود مستاجر مستقیماً هماهنگ شود نام و شماره تماس مستاجر گرفته شود)

گزینه های ممکن :

- سرایدار (در این صورت نام و شماره سرایدار گرفته شود)
- توسط خود مالک بازدید انجام می شود
- بازدید توسط یکی از ساکنین ساختمان انجام می شود (در این صورت شما واحد و نام و شماره تلفن اخذ شود)
- بازدید توسط یکی از آژانس های املاک دیگر انجام می شود که در این صورت نیز نام و شماره تلفن مشاور دیگر سوال شود

فرمول MSN



- منطقه
- موقعیت
- متریاال
- معماری
- مزایا
- معایب
- مقایسه

فرمول MSN



سند

سازنده

سرمایه گذاری (قیمت)

سن ساخت

فرمول MSN

نتیجہ ؟



معرفی ملک (سرویس)

- اندازه‌گیری میزان عرضه و تقاضا در بازار املاک و مستغلات آسان نیست. این امر تا حدودی به این دلیل است که ساخت خانه‌های جدید و مرمت خانه‌های قدیمی به زمان زیادی نیاز دارد تا دوباره به بازار بازگردند. به این ترتیب، املاک و مستغلات مانند سایر صنایع نیست که سریع وارد بازار شود.
- موجودی مسکن در زمان بروز بلایای طبیعی، مانند سیل و زلزله و هنگامی که املاک موجود تخریب می‌شود، کاهش می‌یابد.
- در بازار ارز دولت منابع ارزی داشته و در طی سالهای مختلف این را کنترل کرده و سعی کرد ثابت نگه دارد. اما در خصوص مسکن قدرت دخالت دولت کمتر است چون عرضه و تقاضای مسکن در دست دولت نیست.

هماهنگی جلسه نشست



دریافت کـمسیون

- وقتی از افزایش قیمت مسکن که به دلیل افزایش تقاضا یا کمبود عرضه نیست و صرفاً بحث انتظارات نسبت به آینده قیمت مسکن است، باعث میشود تقاضای سفته بازان افزایش پیدا کند و حساب قیمتی تشکیل میگردد. این حساب می تواند در بازار ارز، در بازار مسکن و هر دارایی دیگر شکل بگیرد.
- معمولاً حساب قیمت‌ها نه بر مبنای دلایل منطقی و ریشه‌ای، که بر اساس هیجانات ناشی از موج ناگهانی خرید غیرضروری به وجود می‌آید.

شبکه سازی با سازندگان

