

فهرست مطالب

۱. قدم اول در مسیر مشاور املاک ۱
- ۱-۱: مشاور املاک مبتدی به چه کسی گفته می‌شود؟ ۱
- ۱-۲: میزان درآمد مشاور املاک مبتدی چقدر است؟ ۱
- ۱-۳: زمان تاسیس دفتر املاک ۲
- ۱-۴: چگونه باید دانش مدیریت املاک را بدست بیاوریم؟ ۳
- ۱-۵: ویژگی‌های مشاور املاک برای تاسیس دفتر ۴
- ۱-۶: چرا بعضی از مشاورین املاک پیشرفت نمی‌کنند؟ ۷
- ۱-۷: مشاور بعد از چند سال فعالیت می‌تواند دفتر املاک تاسیس کند؟ ۸
- ۱-۸: چطور جواز کسب مشاور املاک بگیریم؟ ۸
۲. زشت است این موارد را ندانید! ۱۲
- ۲-۱: انواع ملک و تعاریف آنها ۱۲
- ۲-۲: جهت شناسی ملک ۱۴
- ۲-۳: تعریف اختیارات در قرارداد املاک ۱۵
- ۲-۴: اصطلاحات ملکی و املاکی بسیار مهم ۱۷
- ۲-۵: عقد نامعین چیست و در قراردادهای ملکی چه معنایی دارد؟ ۱۹
- ۲-۶: سند خوانی و سند شناسی ملک ۲۲
۳. گام اول برای حرفه‌ای تر شدن ۲۶
- ۳-۱: مشاوره ۲۶
- ۳-۲: فنون ثابت برای انجام مشاوره موفق چیست؟ ۲۷
- ۳-۳: برنامه ریزی ۲۹
۴. فایل، واجب‌تر از نان شب ۳۵
- ۴-۱: آموزش فایل یابی حرفه‌ای املاک ۳۵
- ۴-۲: اهمیت فایل یابی برای مشاوران املاک ۳۶
- ۴-۳: روش‌های فایل یابی در مشاور املاک ۳۷
- ۴-۴: فایل دزدی مشاورین املاک ۴۱
۵. آگهی در دیوار ! ۴۳
- ۵-۱: متن آگهی مشاور املاک (ترفند بالا بردن زنگ خور) ۴۳
- ۵-۲: نه (۹) ترفند برای افزایش فروش ملک بصورت آنلاین ۴۴
- ۵-۳: چگونه متن آگهی املاک آنلاین بنویسیم؟ ۴۵
- ۵-۴: آگهی ویلا در دیوار ۵۰
۶. دیجیتال مارکتینگ و املاک ۵۳
- ۶-۱: بازاریابی دیجیتال املاک چیست؟ ۵۳

- ۶-۲: پایه‌های دیجیتال مارکتینگ در املاک ۵۴
- ۶-۳: انواع راه‌های دسترسی و ارتباط با مشتری ۵۴
- ۶-۴: انواع استراتژی‌ها در بازاریابی دیجیتال املاک را می‌شناسید؟ ۵۵
- ۶-۵: اصول پشتیبانی مشتریان در شبکه‌های اجتماعی املاک ۵۷
- ۶-۶: فیلمبرداری از ملک، تکنیک حرفه‌ای برای بازاریابی و جذب مشتری ۵۹
۷. برخورد با مشتری ۶۳
- ۷-۱: چگونه مانع دور زدن مشتریان املاک شویم؟ ۶۳
- ۷-۲: پاسخ منفی مشتری به فایل ایده‌آل مشاور املاک ۶۶
- ۷-۳: تکنیک‌های ارتباط مؤثر برخورد با مشتری ۶۸
- ۷-۴: چند روز پس از نشان دادن ملک با مشتری تماس بگیریم؟ ۶۹
- ۷-۵: تماس با مشتری املاک در کدام بازار؟ ! ۷۰
- ۷-۶: ملاک‌های ایجاد ارتباط با مشتری املاک ۷۰
۸. فیکس کردن جلسه قرارداد املاک ۷۴
- ۸-۱: مذاکره قبل از جلسه قرارداد با خریدار ۷۴
- ۸-۲: نقش مدیران قرارداد املاک در جمع کردن قراردادها ۷۶
- ۸-۳: مذاکره قبل از جلسه قرارداد با فروشنده ۷۷
- ۸-۴: فروشنده پول لازم کیست؟ ۷۷
- ۸-۵: سوالات متداول فروشنده قبل از فیکس کردن جلسه قرارداد املاک ۷۸
- ۸-۶: جلسه قرارداد ۷۹
- ۸-۷: چگونه در یک ماه نایب فروش شویم و فروشمان را ۵ برابر کنید؟ ۸۲
- ۸-۸: تکنیک ویتامین، افزایش انفجاری فروش ۸۲
- ۸-۹: تکنیک محرک‌های خرید ۸۵
- ۸-۱۰: تکنیک مربع طلایی ۸۶
- ۸-۱۱: ترفند تولید مشتری چیست؟ ۸۹
۹. مشاورین املاک حرفه‌ای ۹۲
- ۹-۱: استرس در فروش مشاور املاک ۹۲
- ۹-۲: بازار بد از نگاهی دیگر ۹۴
- ۹-۳: راه حل مشاور املاک در بازار خراب، راکد یا کساد چیست؟ ۹۵
- ۹-۴: هویت بصری ۹۶
- ۹-۵: پوشش و ظاهر مشاور املاک حرفه‌ای چگونه است؟ ۹۹
- ۹-۶: اهمیت کارت ویزیت مشاور املاک ۱۰۰
- ۹-۷: بازاریابی رابطه‌ای ۱۰۲
- ۹-۸: آموزش چانه زنی در مشاور املاک ۱۰۴
۱۰. مالک و مستاجر در املاک ۱۰۸

- ۱-۱۰: متن قانون روابط مالک و مستاجر ۱۰۸
- ۲-۱۰: قانون روابط موجر و مستاجر مصوب ۱۳۷۶ ۱۱۶
- ۱-۱۰: بزرگ ترین دلایل اختلاف مالک و مستأجر ۱۱۸
- ۲-۱۰: نکات و سوالات مهم قرارداد اجاره ۱۱۹
۱۱. مشارکت در ساخت ۱۲۳
- ۱-۱۱: تاریخچه مشارکت در ساخت ۱۲۳
- ۲-۱۱: شغلی بنام سازندگی ۱۲۳
- ۳-۱۱: مشارکت در ساخت چگونه انجام می شود؟ ۱۲۴
- ۴-۱۱: شرایط مشارکت در ساخت چگونه تعیین می شود؟ ۱۲۴
- ۵-۱۱: محاسن مشارکت در ساخت برای مالکین چیست؟ ۱۲۵
- ۶-۱۱: مراحل انجام قرارداد مشارکت در ساخت چیست؟ ۱۲۸
- ۷-۱۱: بخش حقوقی قرارداد مشارکت در ساخت ۱۲۹
- ۸-۱۱: کمیسیون مشارکت در ساخت چقدر است؟ ۱۲۹
- ۹-۱۱: مسئولیت و هزینه ها در مشارکت در ساخت ۱۳۰
- ۱۰-۱۱: مهم ترین توصیه ها به مالکین مشارکت در ساخت ۱۳۰
- ۱۱-۱۱: نکات تجربی درباره مشارکت در ساخت ۱۳۲
۱۲. حق کمیسیون ۱۳۷
- ۱-۱۲: حق کمیسیون مشاورین املاک چقدر است؟ ۱۳۷
- ۲-۱۲: چگونه درباره دریافت حق کمیسیون املاک با مشتری صحبت کنیم؟ ۱۳۹
- ۳-۱۲: سخن پایانی درباره دریافت حق کمیسیون املاک ۱۴۲
۱۳. نکات حقوقی که باید بدانید ۱۴۷
- ۱-۱۳: اختلافات حقوقی املاک بیشتر در چه مواردی رخ می دهد؟ ۱۴۷
- ۱-۱۳: آشنایی با انواع چالش حقوقی آژانس املاک و روش های مدیریت آن ها ۱۵۰
۱۴. ارزیابی ملک و قیمت گذاری ۱۶۱
- ۱-۱۴: ارزیابی ملک و قیمت گذاری ملک ۱۶۱
۱۵. چک لیست معاملات املاک ۱۶۷
- ۱-۱۵: اطمینان از سند دار بودن ملک ۱۶۷
- ۲-۱۵: از پرداخت تمام پول خودداری کنید ۱۶۷
- ۳-۱۵: سند ملک را بررسی کنید ۱۶۸
- ۴-۱۵: مشخصات سند را بررسی کنید ۱۶۸
- ۵-۱۵: فروشنده صاحب واقعی ملک باشد ۱۶۸
- ۶-۱۵: مفصلاً حساب ملک را بررسی کنید ۱۶۸
- ۷-۱۵: قرارداد مستاجر ملک بررسی شود ۱۶۸
- ۸-۱۵: وضعیت پارکینگ و انباری مشخص شود ۱۶۹

۱۷۰	قراردادنویسی و نمونه قرارداد
۱۷۰	۱-۱۶: آموزش قرارداد نویسی املاک
۱۷۰	۲-۱۶: تعاریف اصطلاحات قراردادها
۱۷۲	۳-۱۶: بخش‌های مختلف قرارداد
۱۷۶	۴-۱۶: نکات مهم درباره موضوع قرارداد
۱۷۹	۵-۱۶: سوالات مهم درباره قراردادنویسی
۱۸۳	۶-۱۶: نمونه مبایعه نامه خرید ملک
۱۸۷	۷-۱۶: نمونه قرارداد اجاره مغازه
۱۹۲	۸-۱۶: نمونه قرارداد اجاره پارکینگ
۱۹۴	۹-۱۶: نمونه قرارداد پیش‌فروش ساختمان
۱۹۷	۱۰-۱۶: نمونه قرارداد فروش خانه در رهن بانک مسکن
۲۰۰	۱۱-۱۶: نمونه قرارداد اجاره نامه انواع ملک (مسکونی-اداری-تجاری)
۲۰۳	۱۲-۱۶: نمونه قرارداد اجاره نامه کارگاه (بدون سرقفلی)
۲۰۶	۱۳-۱۶: نمونه قرارداد خرید و فروش زمین (قولنامه زمین)
۲۰۹	۱۴-۱۶: نمونه قرارداد مشارکت در ساخت
۲۲۳	۱۷. منابع