

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

ترفندها و تله‌ها در مذاکرات ملکی

نویسنده: رابرت ایروین

SIDLER
انتشارات سیدلر

<ul style="list-style-type: none"> سرشناسه: اروین، رابرت، ۱۹۴۶ - Irwin, Robert م. عنوان و نام پدیدآور: ترفندها و تله‌ها در مذاکرات ملکی / نویسنده: رابرت ایروین؛ مترجم: گروه مترجمین سیدلر. 	<ul style="list-style-type: none"> مشخصات نشر: تهران: تیدلر، ۱۴۰۰. مشخصات ظاهری: ۲۴۸ ص.، جدول؛ شابک: 978-622-97990-0-0 وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا شناسه افزوده: اوردیختانی سیدلر، آذر، ۱۳۶۴ - مترجم رده‌بندی کنگره: HD۱۳۷۹ رده‌بندی دیویی: ۳۳۳/۳۳ شماره کتابشناسی ملی: وضعیت رکورد: فیپا
<ul style="list-style-type: none"> یادداشت: عنوان اصل • Tips And Traps When Negotiating Real Estate, 2nd Ed , C2006. موضوع: اموال غیرمنقول -- سرمایه‌گذاری موضوع: Real Estate Investment موضوع: خرید خانه موضوع: House Buying موضوع: فروش خانه موضوع: House Selling موضوع: وام‌های مسکن موضوع: Mortgage Loans موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک موضوع: Real Estate Business موضوع: مذاکرات بازرگانی موضوع: Negotiation in Business 	

SIDLER انتشارات تیدلر

گام‌های نوین در مدیریت بازاریابی و فروش املاک و مستغلات

ترفندها و تله‌ها در مذاکرات ملکی

ناشر	+	تیدلر
مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین	+	یوسف تیدلر
نویسنده	+	رابرت ایروین
مترجم	+	گروه مترجمین تیدلر
نوبت و سال انتشار	+	اول / ۱۴۰۰
شمارگان	+	۱۰۰۰ نسخه
مشخصات	+	وزیری ۲۴۸ صفحه
قیمت کتاب	+	۳۰۰ هزار تومان
شماره شابک	+	۹۷۸-۶۲۲-۹۷۹۹۰-۰-۰-۰

تهران، خیابان ولیعصر مابین میدان ونک و میرداماد، برج نگار، طبقه ۵، واحد ۱

☎ ۰۲۱ ۴۷۷۵۹۹ ☎ ۰۲۱ ۸۸۲۰۲۵۴۷

وبسایت < www.sidlerbook.com >

پست الکترونیک < info@sidlerbook.com >

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ و متعلق به ناشر می‌باشد و هرگونه نسخه‌برداری و کپی‌برداری کلاً و جزئاً پیگرد قانونی دارد.

فهرست

فصل ۱

- ۱۳ مذاکره، یک معامله موفق
- ۱۴ یافتن ملک
- ۱۵ رایاه پیشنهاد اولیه
- ۱۶ پیشنهاد مشروط
- ۱۸ به تاخیر انداختن معامله
- ۲۲ مشکلات
- ۲۶ فروش جدید
- ۲۸ مشکلات بیشتر
- ۳۰ توضیحات واقعی
- ۳۱ سرانجام!
- ۳۲ نتیجه‌گیری

فصل ۲

- ۳۳ مدیریت زمان
- ۳۴ روی زمان سرمایه‌گذاری کن
- ۳۹ مهلتی را مشخص کنید
- ۴۲ به موقع اقدام کنید
- ۴۴ حرف آخر

فصل ۳

- ۴۵ آدم‌ها را بشناس
- ۴۶ هیچ‌وقت به خریدار/فروشنده توهین نکنید
- ۴۹ از انتخاب افراد "مطیع" برای نمایندگی حذر کنید
- ۵۰ فقط با کسی معامله کنید که قدرت تصمیم‌گیری دارد
- ۵۱ مستقیم سراغ خریدار/فروشنده بروید
- ۵۲ همیشه از در اخلاقیات وارد شوید
- ۵۵ حرف آخر

فصل ۴

- ۵۷ عمل کردن را یاد بگیرید

- یک جنگ روانی را با مطرح کردن آن بی اثر کنید..... ۵۸
- فکر نمی‌کنم حرف تحقیرآمیز دیگری بشنوید..... ۵۹
- گاهی اوقات غیرمنطقی باشید..... ۶۲
- سعی کنید ساده‌لوح به نظر بیایید..... ۶۴
- همیشه پرسید «چرا؟»..... ۶۸
- زیر سوال بردن مرجع..... ۷۰
- به چالش کشیدن مدارک مرجع..... ۷۲
- کلمات نوشته شده را به چالش بکشید..... ۷۴
- فهرست اولویت‌های خریدار را تهیه کنید..... ۷۶
- با دقت گوش کنید..... ۷۷
- حرف آخر..... ۸۱

فصل ۵

- برنده محل را ترک کن..... ۸۳
- همیشه یک راه جایگزین داشته باشید..... ۸۳
- آگاه باشید..... ۸۵
- صرفاً روی موضوعاتی کار کنید که قابل حل هستند..... ۸۸
- هیچ وقت به پیشنهادی که بسته نمی‌شود پاسخ ندهید..... ۹۲
- وقفه..... ۹۳
- به استعاره «یک» یا «قیمت حداقل» پایبند نباشید..... ۹۴
- مشکل استعاره یک پای..... ۹۴
- مشخص کردن حداقل قیمت..... ۹۶
- بعضی معاملات تحت هیچ شرایطی امکان پذیر نیستند..... ۹۹
- برنده ترک کردن معامله یک حرف بی معنی نیست..... ۱۰۱
- حرف آخر..... ۱۰۲

فصل ۶

- چگونه در یک دعوای مزایده (پیشنهاد قیمت) پیروز شویم..... ۱۰۳
- خریداران! مهمات خود را آماده سازید..... ۱۰۴
- شناخت بازار: خانه با چه قیمتی باید فروخته شود؟..... ۱۰۴
- دانش مالی: چقدر می‌توانید هزینه کنید؟..... ۱۰۵
- دانش فردی: گزینه‌های دیگر شما چیست؟..... ۱۰۵

- ۱۰۶.....شناخت فروشنده: انگیزه فروشنده چیست؟
- ۱۰۷.....چگونه می‌توانم دعوای پیشنهادات را مدیریت کنم؟
- ۱۰۸.....هیجان مزایده
- ۱۰۸.....مذاکره در یک بازار داغ
- ۱۱۰.....خریداران! به دنبال ملک‌های فرسوده باشید
- ۱۱۱.....فروشنندگان! سر حرف خود بمانید.
- ۱۱۲....."قیمت سلف" را درک کنید
- ۱۱۳.....از قصد زیر قیمت گذاشتن
- ۱۱۳.....حرف آخر

فصل ۷

- ۱۱۵.....در مورد کمیسیون مذاکره کنید
- ۱۱۶.....مطابق با آنچه پرداختید، خواهید گرفت؟
- ۱۱۷.....مشاور املاک آن را چگونه می‌بیند؟
- ۱۱۸.....خریداران آن را چگونه می‌بینند؟
- ۱۱۹.....چگونه کمیسیون بر نقش مشاور املاک در فروش تأثیر می‌گذارد؟
- ۱۲۲.....اضافه کردن پاداش
- ۱۲۳.....اگر به نماینده فروش (مشاور خودتان) کمیسیون کمتری بدهید چطور؟
- ۱۲۴.....آیا باید هزینه‌های مربوط به خدمات را بپردازید؟
- ۱۲۵.....آیا باید با کارگزاری‌های خدمات جزیی معامله کنید؟
- ۱۲۶.....مذاکره کمیسیون به عنوان درصدی از سرمایه (از ارزش خالص ملک) چگونه است؟
- ۱۲۷.....آیا می‌توانید مشاور املاک را راضی کنید به جای پول نقد، چک قبول کند؟
- ۱۲۹.....حرف آخر

فصل ۸

- ۱۳۱.....مذاکره در مورد قرارداد فروش
- ۱۳۳.....در قرارداد فروش باید به دنبال چه چیزی باشید؟
- ۱۳۵.....انتخاب شما باید قیمت بهتر باشد یا شرایط بهتر؟
- ۱۳۶.....بیعانه
- ۱۴۰.....شرایط گرفتن وام
- ۱۴۳.....معامله با زمان
- ۱۴۶.....سایر شروط

۱۴۹..... بازدید نهایی خانه.....

فصل ۹

۱۵۳..... پیشنهاد و پیشنهاد متقابل.....

۱۵۵..... روش ارایه پیشنهاد.....

۱۵۵..... پیشنهاد و پیشنهاد متقابل.....

۱۵۷..... چرا خریدار تمایل به دریافت پیشنهاد متقابل دارد؟.....

۱۵۷..... دلایل تمایل به دریافت پیشنهاد متقابل.....

۱۵۸..... چرا فروشنده می‌خواهد پیشنهاد متقابل بدهد؟.....

۱۵۹..... سه نوع پیشنهاد.....

۱۶۰..... دو نوع مخالفت.....

۱۶۱..... خط آخر.....

فصل ۱۰

۱۶۳..... استفاده از گزارش بازرسی.....

۱۶۴..... گزارش بازرسی چگونه کار می‌کند.....

۱۶۵..... چگونه در حین مذاکره از آن استفاده کرد.....

۱۶۶..... مذاکره مجدد.....

۱۶۸..... خانه‌های قبلا بازرسی شده.....

۱۶۹..... چرا فروشندگان می‌خواهند از خانه بازرسی شود؟.....

۱۶۹..... سر و کله زدن با وام‌دهندگان.....

۱۷۱..... خریدارانی که فروشندگان را "فریب می‌دهند".....

۱۷۲..... رویکرد "صادقانه".....

۱۷۴..... خط آخر.....

فصل ۱۱

۱۷۵..... چگونه با یک وام‌دهنده مذاکره کنیم؟.....

۱۷۷..... چه زمانی برای گرفتن وام مذاکره کنیم.....

۱۷۷..... دوره‌ای که در آن امکان فسخ یا تغییر شرایط وجود ندارد.....

۱۷۸..... هنگام گرفتن وام در چه مورد مذاکره کنیم.....

۱۷۹..... سازگار یا ناسازگار؟.....

۱۸۱..... وام‌های ناسازگار.....

۱۸۱..... آیا آنها به شما وام می‌دهند؟.....

فصل ۱۲

- ۱۸۳ مذاکره بدون مشاور املاک
- ۱۸۴ اگر مشاور سنگ‌اندازی کند چه می‌شود؟
- ۱۸۵ هرگز باور نکنید که شخص دیگری کاملاً طرف شماست
- ۱۸۵ چه زمانی بهتر است مستقیماً مذاکره کنید؟
- ۱۸۷ آیا مشاور املاک می‌تواند علیه شما کار کند؟

فصل ۱۳

- ۱۹۱ مذاکره با یک سازنده
- ۱۹۲ آغاز مذاکرات
- ۱۹۴ آن چه می‌توانید در مورد آن مذاکره کنید
- ۱۹۵ هزینه‌های سازنده را درک کنید
- ۱۹۶ مذاکره در مورد امکانات
- ۲۰۱ مذاکره در مورد هزینه
- ۲۰۳ پرداخت هزینه اضافی به وام‌دهنده در ازاء نرخ بهره کمتر
- ۲۰۴ حرف آخر

فصل ۱۴

- ۲۰۵ چگونه اموال شخصی (منقول) را ارزان‌تر بخریم؟
- ۲۰۶ اموال شخصی یا غیر منقول چیست؟
- ۲۰۹ چگونه برای به دست آوردن اموال غیر منقولی که در معامله گنجانده شده‌اند مذاکره کنید؟
- ۲۱۱ چگونه اموال منقول را از معامله جدا کنیم؟
- ۲۱۳ حرف آخر

فصل ۱۵

- ۲۱۵ پرنده شدن در ارزیابی خانه
- ۲۱۵ وقتی ارزیاب وام می‌گوید "نه!" درباره چه چیزی مذاکره می‌کنید؟
- ۲۱۷ چگونه ارزیابی وام‌دهنده را زیر سؤال ببرید؟
- ۲۲۱ چگونه ارزیابی دولتی را زیر سؤال ببرید؟
- ۲۲۳ نمونه‌هایی از دلایل تغییر ارزیابی
- ۲۲۳ چگونه می‌توانید برای یک ارتقا درخواست تجدیدنظر کنید؟

فصل ۱۶

- ۲۲۵ مذاکره در خصوص ملک سرمایه‌ای

- ۲۲۶..... مذاکره در مورد یک ملک سرمایه‌ای درآمدزا.....
- ۲۲۸..... چگونه می‌توانید در مورد اجاره‌بها مذاکره کنید؟.....
- ۲۲۹..... چگونه در مورد رهن مذاکره می‌کنید؟.....
- ۲۳۰..... به غیر از پول رهن.....
- ۲۳۰..... چگونه در مورد گرفتن وام مذاکره کنید؟.....
- ۲۳۱..... حرف آخر.....

فصل ۱۷

- ۲۳۳..... خروج از تملیک ملک توسط بانک با مذاکره.....
- ۲۳۳..... فرآیند تملیک ملک چگونه است؟.....
- ۲۳۵..... چکار کنیم اگر قصور (قسط عقب مانده) داریم؟.....
- ۲۳۶..... قصور.....
- ۲۳۷..... مقاومت در برابر تملیک.....
- ۲۴۰..... سند به جای تملیک.....
- ۲۴۰..... نکته کلیدی نجات از تملیک.....
- ۲۴۱..... آن چه می‌توانید در مورد آن بایک وام‌دهنده مذاکره کنید.....
- ۲۴۲..... چه کاری می‌توانید انجام دهید تا مذاکره بهتری داشته باشید.....