

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک

(۲۱ نکته که کاش مدیر املاک به من می‌گفت)

فرانک کوک

SIDLER
انتشارات سیدلر

- سرشناسه: کوک، فرانک، ۱۹۴۸-۱۹۴۸، Cook, Frank (Frank T.), 1948-م.
- عنوان و نام پدیدآور: توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک / فرانک کوک؛ مترجم گروه مترجمین نیدلر.

- مشخصات نشر: تهران: نیدلر، ۱۴۰۰.
- مشخصات ظاهری: ۲۹۶ص؛ وزیری
- فروست: آنچه مدیران و مشاوران املاک باید بدانند.
- شابک: 978-622-97990-2-4
- وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
- شناسه افزوده: انتشارات نیدلر
- رده‌بندی کنگره: HD1۳۷۵
- رده‌بندی دیویی: ۳۳۳/۳۳۰-۲۳
- شماره کتابشناسی ملی: ۷۵۶۹۴۴۹
- وضعیت رکورد: فیبا
- یادداشت: عنوان اصلی:
- 21 Things I Wish My Broker Had Told Me: Practical Advice For New Real Estate Professionals, c2007.
- عنوان دیگر: ۲۱ نکته که کاش مدیر املاک به من می‌گفت.
- موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک -- ایالات متحده -- راهنمایی شغلی
- موضوع: Real Estate Business -- Vocation Guidance -- United States

SIDLER انتشارات نیدلر

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک ۲۱ نکته که کاش مدیر املاک به من می‌گفت

ناشر	✦	نیدلر
مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین	✦	یوسف نیدلر
نویسنده	✦	فرانک کوک
مترجم	✦	گروه مترجمین نیدلر
نوبت و سال انتشار	✦	اول / ۱۴۰۰
شمارگان	✦	۱۰۰۰ نسخه
مشخصات	✦	وزیری ۲۹۶ صفحه
قیمت کتاب	✦	۳۰۰ هزار تومان
شماره شابک	✦	۹۷۸-۶۲۲-۹۷۹۹۰-۲-۴

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

مقدمه.....	۱۳
دلیل را کشف کنید.....	۱۴
فصل ۱	
در نهایت... کاش آن چه که در آینده خواهیم فهمید را اکنون می دانستیم.....	۱۷
... و سخن دیگر.....	۲۰
فصل ۲	
چگونه به این نقطه رسیدید؟ (مهم تر آن که چرا به اینجا رسیدی؟).....	۲۱
چرا من اینجا هستم؟.....	۲۲
چه کسی می خواهد املاک و مستغلات بفروشد؟.....	۲۳
تحولات جدید.....	۲۴
سه داستان سریع و ناتمام.....	۲۵
سارا در دو هفتگی.....	۲۵
جیم در شش ماهگی.....	۲۸
سام در ده ماهگی.....	۲۹
... و سخن دیگر.....	۳۱
فصل ۳	
آرزوهای بزرگ (آنچه شما می توانید از اولین روز کاری خود انتظار داشته باشید).....	۳۳
آنچه در ۳۰ دقیقه اول می توانید انتظار داشته باشید: از ۹:۰۰ تا ۹:۳۰.....	۳۴
مشاور املاک، خودت را آموزش بده.....	۳۵
از ساعت ۹:۳۰ تا ظهر.....	۳۶
آموزش، آموزش، آموزش.....	۳۷
بقیه ساعات بعد از ظهر.....	۳۸
چند روز آینده.....	۴۰
FSBOها و سفارش فروش های منقضی شده.....	۴۱
عزیزم، بیرون سرد است.....	۴۲
چند هفته اول.....	۴۳
پس با این همه اسم چه کاری انجام می دهید؟.....	۴۵
تکلیف.....	۴۵
... یک نکته دیگر.....	۴۶
فصل ۴	
بوق بزنید اگر شما یک پیمانکار مستقل هستید. دو بار بوق بزنید اگر می دانید معنای آن چیست.....	۴۷
قسمت اول: بنابراین، من یک پیمانکار مستقل هستم!.....	۴۸

توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک

- ۴۸ قدم اول پایین‌ترین پله است
قسمت دو: پس من واقعاً یک پیمانکار مستقل نیستم؟ ۴۹
تفاوت در چیست؟ ۵۱
قسمت سوم: پس من یک پیمانکار مستقل هستم؟ (متأسفانه بله). ۵۲
به عصر جدید خوش آمدید ۵۴
.. و یک نکته دیگر ۵۵

فصل ۵

- مسیر سریع اولین معامله ... چگونه بدون ماسک و اسلحه در املاک و مستغلات درآمد کسب کنیم ۵۷
تنها راه شروع کردن، شروع کردن است ۵۸
دیوید اتزنهاسر پیدا کردن اینکه چه چیزی در این کار جواب می‌دهد ۵۹
در یک محله یا مجموعه مسکونی تحقیق کنید و در آن متخصص شوید ۶۲
کار با دیگر مشاورین املاک ۶۳
شیفت کاری ۶۳
به برگزاری بازدیدهای عمومی از خانه‌ها کمک کنید ۶۴
پیدا کردن یک نقطه شروع ۶۵
مارج کین قرار گرفتن در جای درست ۶۸
... و یک نکته دیگر ۶۹

فصل ۶

- این پول شماست؛ در ابتدا، جریان نقدینگی منفی است ۷۱
ریچارد سویین اولین سال ۷۳
کورتیس هال برای درد آماده باش، برای موفقیت هزینه کن ۷۵
تقسیم‌بندی هزینه‌ها ۷۵
در مجموع ۷۹
توضیحات بیشتر در مورد هزینه‌های معرفی مشتری ۸۰
... و یک چیز دیگر ۸۱

فصل ۷

- اول خودت را تبلیغ کن ... تعداد زیادی "بایدها" و به طرز تعجب‌آوری چند تا "نباید" ۸۳
جولی آلیبراندو تبلیغ ضربتی ۸۵
... و یک نکته دیگر ۸۹

فصل ۸

- آیا به راستی می‌دانید در چه مسیری گام بر می‌دارید؟
کاش زودتر می‌فهمیدم چقدر بر جهت‌گیری حرفه‌ای‌ام کنترل دارم ۹۱
ادوارد کریگزمن حیطة شغلی خود را مدیریت نمایید ۹۱
تماس تصادفی، آفت شغلی ۹۴
چه اقداماتی موجب بقا در حرفه می‌شوند ۹۶
و یک نکته دیگر ۹۷

توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک

فصل ۹

- خانواده مهم است؛ اگر آن‌ها را نادیده بگیرید، شما را ترک خواهند کرد..... ۹۹
- استیسی دَنسی ایجاد تعادل..... ۱۰۰
- هذر لیترل برقراری تعادل میان تفریح و کار..... ۱۰۱
- هیورایال پایین همیشه جا برای همه هست..... ۱۰۳
- تعیین وظایف..... ۱۰۴

فصل ۱۰

- کار کردن با خانواده و دوستان؛ کمی شبیه کنار آمدن با آن‌ها در تعطیلات است..... ۱۰۵
- پیوندهایی که به هم مرتبط هستند..... ۱۰۵
- چالش کار و روابط خانوادگی..... ۱۰۶
- اما و اگرها..... ۱۰۷
- جف نلسون جلوگیری از حذف کمیسیون..... ۱۰۹
- ... و یک نکته دیگر..... ۱۱۱

فصل ۱۱

- رقبا، غارتگران و شما؛ وقتی به آن مسلط شدید تقریباً بامزه است..... ۱۱۳
- آلن بیگلو کاردانی..... ۱۱۵
- اهمیت زیر نظر داشتن مردم..... ۱۱۶
- مطالعه خریداران..... ۱۱۷
- خریداران سرگردان و گرگ‌ها در لباس مشاور املاک..... ۱۱۹
- دلیل موفقیت معامله..... ۱۲۲
- و چیزی دیگر..... ۱۲۳

فصل ۱۲

- چه شده که کسی من را دوست ندارد؟ وقت آن رسیده که وجهه خود را درست کنید..... ۱۲۵
- دبی لانگ اصول اخلاقی و ذهنیت قالبی..... ۱۲۷
- چالز کلارک کار درست را انجام دادن..... ۱۲۹
- لازی رومیتو به سمت راه حل..... ۱۳۱
- وعده دادن، موفق شدن..... ۱۳۳
- و نکته دیگر..... ۱۳۵

فصل ۱۳

- شُمای سازمان‌یافته؛ این یک حقیقت است: انفاق کنید تا به دست بیاورید..... ۱۳۷
- جودی کلارک درگیر شدن (در کار)..... ۱۳۸
- تریشا میلِت فلچر اهمیت خود واقعی خود بودن..... ۱۴۰
- انجمن ملی مشاورین املاک (NAR)..... ۱۴۲
- ... و یک نکته دیگر..... ۱۴۲

فصل ۱۴

توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک

- کارت‌های ویزیت و سوپ الفبا ... این حروف نیستند که مهم‌اند؛ مهم اعدادی است که نمایش می‌دهند..... ۱۴۵
داریل جسرپرسون یافتن اعتبار..... ۱۴۶
ران هوث واقع بین بودن در مورد مدارک ویژه..... ۱۴۸
... و یک نکته دیگر ۱۵۵

فصل ۱۵

- مانند عقرب‌هایی که در بطری می‌چرخند؛ وکلا... نه می‌توان با آن‌ها، نه می‌توان بدون آن‌ها زندگی کرد..... ۱۵۷
افشای املاک..... ۱۵۸
بازرسی فنی خانه..... ۱۵۹
باب باس وکلا و عقرب‌ها..... ۱۶۱
... و یک نکته دیگر ۱۶۳

فصل ۱۶

- موجودات بیگانه؛ عملکرد متفاوت شما دلیلی بر عدم سازگاری شما نیست..... ۱۶۵
کمیسیون ۱۰۰ درصدی..... ۱۶۶
بیل فرنچ کارگزاری خریدار..... ۱۶۸
جولی گارتون گود گزینه حق الزحمه به‌زای خدمات..... ۱۷۱
کارگزاران آنلاین..... ۱۷۴
پت گریفین مشاورین املاک حقوق‌بگیر..... ۱۷۵
... و یک نکته دیگر ۱۷۶

فصل ۱۷

- تجارت املاک و مستغلات شما را می‌خواهد؛ هرچند ثابت نشده است، اما باور بر این است که هر بازی را می‌توان
برد..... ۱۷۷
تام دالاس رها کردن به سمت بالا..... ۱۷۸
مارتی رودریگز جدی گرفتن کار..... ۱۸۱
وظیفه..... ۱۸۴

فصل ۱۸

- شما و مدرسان فروش؛ چه زمانی دانش شما به سطحی می‌رسد که بدانید که باید بیشتر بدانید؟..... ۱۸۵
یافتن مدرس خصوصی..... ۱۸۶
بنابراین چه زمانی این کار را انجام می‌دهید؟..... ۱۸۷
پیروی از منحنی..... ۱۸۸
دان گودر ریچارد مریان حرفه‌ای می‌توانند خلاها را پر کنند..... ۱۸۹
داریل دیویس سیستم دوستان..... ۱۹۰
تری مورفی کارکردن از روی اسکریت یا متن چاپ شده..... ۱۹۱
دیویسون فروش سیستماتیک..... ۱۹۱
راجر ترکات مذاکره باعث جوش خوردن یا شکست معامله می‌شود..... ۱۹۳
مثل راه رفتن روی ذغال داغ..... ۱۹۴
والدین حرفه‌ای..... ۱۹۵

توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک

وظایف ۱۹۷

فصل ۱۹

با فناوری یا بدون فناوری؟ در حقیقت این یک سؤال واقعی نیست ۱۹۹
 بروس بنهام واقعیت‌های فناوری ۲۰۲
 تری مورفی ۲۰۳
 اکنون به وب سایت وارد شوید ۲۰۳
 مایکل راسر "آقای اینترنت" ۲۰۵
 جودی مک کاتچین وب هوشمند بودن ۲۰۷
 ... و یک چیز دیگر ۲۱۰
 ۱۱ نکته برای برگزاری یک بازدید عمومی موفق ۲۱۱

فصل ۲۰

عادت های خوب را تمرین کنید؛ کسب و کار به قدر کافی دشوار است، با خودتخریبی همدست آن نشوید ۲۱۵
 فعال نگه داشتن سمت مصرف کننده ۲۱۷
 جدا شدن از مسیر اصلی ۲۱۸
 مشاور املاک نامعلوم ۲۱۸
 ارباب رجوع بلا تکلیف ۲۱۹
 شغل دوم نگیرید ۲۲۰
 چند ترفند برای خودشکوفایی (توسعه فردی) ۲۲۱
 جو کلاک دوازده مورد زیان آور ۲۲۲
 تکلیف ۲۲۳

فصل ۲۱

از شما خواسته شده مرتکب جرم شوید. چه می کنید؟

مسکن عادلانه: کوتاه ترین فاصله بین شما و خروج [از راه خطا] ۲۲۵
 هنگامی که پاسخ "نه" کافی نیست ۲۲۷
 خریداران مُعرض ۲۲۸
 مشاور املاک و مستغلات مانند یک اتوبوس می ماند ۲۲۹
 دولت و تجارت شما ۲۳۰
 لیست "منع تماس" یعنی با برخی افراد تماس نگیرید ۲۳۰
 اسناد را تغییر ندهید ۲۳۱
 تعداد زیاد پیشنهادهای خوب ۲۳۲
 ... و یک نکته دیگر ۲۳۴

فصل ۲۲

آینده : سؤالات زیاد، بدون پاسخ؛ همه باهم یک صدا ! «آه زمانی که آن ها تغییر می کنند» ۲۳۵
 آیا فناوری دوست شماست ؟ ۲۳۶
 من از طرف دولت هستم و اینجا هستم تا کمک کنم ۲۳۷
 افشای [اطلاعات] املاک ۲۳۸

توصیه‌های کاربردی برای مشاوران حرفه‌ای املاک

۲۴۰.....	نماینده‌گی.....
۲۴۲.....	کمیسیون‌ها.....
۲۴۳.....	بانک‌ها در کارگزاری.....
۲۴۳.....	مایک گورهام نگاه به آینده.....
۲۴۵.....	... و یک نکته دیگر.....

فصل ۲۳

۲۴۷.....	اول، گوزن و سنجاب را بگیر؛ کمترین فاصله بین شما و موفقیت.....
۲۴۹.....	... و یک نکته دیگر.....

۲۵۱.....	واژه نامه.....
----------	----------------

۲۶۵.....	سخن پایانی.....
----------	-----------------

۲۶۵.....	تقدیر و تشکر.....
----------	-------------------

۲۶۷.....	ضمیمه.....
----------	------------

۲۶۷.....	فعالیت‌های قبل از نمایندگی فروش.....
----------	--------------------------------------

۲۶۸.....	نطق نمایندگی فروش.....
----------	------------------------

۲۶۹.....	بعد از امضای قرارداد نمایندگی فروش.....
----------	-----------------------------------------

۲۷۱.....	وارد کردن ملک در سایت MLS.....
----------	--------------------------------

۲۷۲.....	بازایابی ملک.....
----------	-------------------

۲۷۳.....	پیشنهاد قیمت و قولنامه.....
----------	-----------------------------

۲۷۴.....	پیگیری فرایند وام.....
----------	------------------------

۲۷۵.....	بازرسی فنی خانه.....
----------	----------------------

۲۷۵.....	ارزیابی قیمت.....
----------	-------------------

۲۷۶.....	فراهم کردن مقدمات معامله و وظایف.....
----------	---------------------------------------

۲۷۷.....	پیگیری‌های بعد از فروش.....
----------	-----------------------------