

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردی

داریل دیویس

SIDLER
انتشارات سیدلر

<ul style="list-style-type: none"> • سرشناسه: دیویس، داریل دی. (Davis, Darryl(Darryl D.)) • عنوان و نام پدیدآور: آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردری / داریل دیویس، [مترجم گروه مترجمین نیدلر]. 	<ul style="list-style-type: none"> • مشخصات نشر: تهران: نیدلر، ۱۴۰۰. • مشخصات ظاهری: ۲۴۰ص. • فروست: آنچه مدیران و مشاوران املاک باید بدانند. • شابک: 978-622-97990-5-5 • وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا • شناسه افزوده: انتشارات نیدلر • رده‌بندی کنگره: HD1۳۷۵ • رده‌بندی دیویی: ۳۳۳/۳۳۰ ۲۳۷۳ • شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۲۲۵۵۳ • اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا
<ul style="list-style-type: none"> • یادداشت: عنوان اصلی: How to make \$100,000+ your first year as a real estate agent, c 2007. • موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک Real Estate Business • موضوع: کار گزاران معاملات املاک Real Estate Agents 	

SIDLER انتشارات نیدلر

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردری

نیدلر	✦	ناشر
یوسف نیدلر	✦	مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین
داریل دیویس	✦	نویسنده
گروه مترجمین نیدلر	✦	مترجم
اول / ۱۴۰۰	✦	نوبت و سال انتشار
۱۰۰۰ نسخه	✦	شمارگان
وزیری ۲۴۰ صفحه	✦	مشخصات
۳۰۰ هزار تومان	✦	قیمت کتاب
۹۷۸-۶۲۲-۹۷۹۹۰-۵-۵	✦	شماره شابک

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

☎ ۰۲۱ ۴۷۷۵۹ < 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

- تقدیر و تشکر ۱۵
- درباره نویسنده ۱۷
- پیشگفتار ۱۹
- ۱
- برای موفقیت به عنوان یک مشاور املاک و مستغلات چه چیز لازم است ۲۱
- حرفه املاک و مستغلات عزم راسخ می‌خواهد ۲۲
- ویژگی‌های مشاوران املاک درجه یک ۲۴
- ویژگی اول: به آموزش متعهد باشید ۲۴
- ویژگی دوم: تأکید بر روی دیدگاه ۲۵
- ویژگی سوم: در نظر گرفتن سه نکته مهم ۲۷
- اعتماد به نفس ۲۸
- تهاجمی بودن ۲۹
- پشتکار ۳۰
- ویژگی چهارم: نگرش یک صاحب کسب‌وکار را داشته باشید ۳۲
- ویژگی پنجم: مشکل‌گشا باشید ۳۲
- زمان به کدام سو می‌رود ۳۵
- کار با فروشندگان مالک در مقایسه با کار با خریداران ۳۷
- مزیت‌های کار با فروشندگان مالک ۳۷
- معایب کارکردن با فروشندگان مالک ۳۸
- مزیت‌های کارکردن با خریداران ۳۹
- معایب کار با خریداران ۳۹
- املاک و مستغلات تجاری ۳۹
- تفاوت املاک و مستغلات تجاری با املاک و مستغلات مسکونی ۳۹
- مزیت‌های املاک و مستغلات تجاری ۴۰
- جو بسیار حرفه‌ای ۴۰
- پول بیشتر به ازای هر فروش ۴۰
- ساعت کاری عادی ۴۰

آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردي

- ۴۰ سبک مناسب شما
- ۴۱ معایب املاک و مستغلات تجاری
- ۴۱ بسیار رقابتي است
- ۴۱ به دست آوردن معامله وقت گیر است
- ۴۱ دانش زیاد مورد نیاز است
- ۴۲ آزمون مشاور املاک تجاری
- ۴۲ آیا شما یک فرد ریسک پذیر هستید؟
- ۴۲ آیا شما نیازمند کار در محیط های شرکتي هستید؟
- ۴۳ سرمایه گذاری در املاک و مستغلات

۲

- ۴۵ شروع کردن
- ۴۵ هزینه شروع به کار چقدر است؟
- ۴۶ هزینه های شخصی
- ۴۶ هزینه های تجاری
- ۴۷ حق عضویت سایت MLS و انجمن ملی مشاوران املاک و مستغلات (NAR)
- ۴۷ بیمه
- ۴۷ هزینه های ماشین
- ۴۷ آموزش
- ۴۸ تبلیغات
- ۴۸ ابزارهای فناوری
- ۴۹ لوازم اداری
- ۴۹ مگنت ماشینی
- ۴۹ هزینه های اختیاری
- ۴۹ وب سایت
- ۵۰ مکاتبات ماهانه
- ۵۰ تبلیغات گسترده
- ۵۱ ماشین جدید
- ۵۱ هزینه های اضافی تبلیغات
- ۵۲ محاسبه دقیق مبلغ مورد نیاز برای هزینه های شخصی و تجاری

آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردي

- ۵۴ برآورد ماليات.
- ۵۵ فاکتوري که بايد در نظر بگيريد: ميانگين کميسيون در هر فروش.
- ۵۷ ملاحظات شخصي وقتي که شروع مي کنيد.
- ۵۷ کار نيمه وقت در مقابل کار تمام وقت.
- ۵۸ کمک به خانواده‌تان در طول اين دوره‌گذار (انتقال).
- ۵۹ داشتن يک مکالمه اجمالي.
- ۶۰ مشخص کردن اهداف براي خانواده‌تان.
- ۶۱ تنظيم يک برنامه با حد و مرزهاي مشخص.
- ۶۲ ايجاد يک ليست سرگرمي خانوادگي.
- ۶۳ شماره تلفن‌هاي شخصي و منزلتان را بر روی کارت ويزيت‌تان ننويسيد.
- ۶۴ استفاده از ليست کاری روزانه.
- ۳
- ۶۵ شرکتهای کارگزاری املاک و مستغلات.
- ۶۵ کي به کيه؟ چي به چيه؟
- ۶۵ انجمن ملي مشاوران املاک (NAR) و اعضای آن.
- ۶۷ افراد داخل شرکت کارگزاری املاک و مستغلات.
- ۶۷ پروانه کسب املاک و مستغلات.
- ۶۸ انواع شرکت‌های املاک و مستغلات.
- ۶۸ شرکت خانوادگي.
- ۶۹ شرکت مستقل بزرگ.
- ۶۹ فرنچايز.
- ۷۰ کارگزاری خدمات جزيي.
- ۷۱ شرکت صد در صدی.
- ۷۳ مواردی که بايد هنگام انتخاب شرکت مناسب براي خود در نظر بگيريد.
- ۷۳ سهم بازار.
- ۷۵ آموزش.
- ۷۶ مکان.
- ۷۷ محیط.
- ۷۹ تبليغ.

آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردری

- ۷۹..... چگونه مشتریان راغب مدیریت می‌شوند.....
- ۸۰..... تقسیم کمسیون.....
- ۸۱..... حق کمسیون صد درصدی.....
- ۸۱..... کمسیون افزایشی.....
- ۸۲..... کمسیون کاهشی.....

۴

- ۸۳..... انتخاب شرکت مناسب با آموزش مناسب.....
- ۸۶..... سؤالاتی برای پرسیدن در مصاحبه.....
- ۹۱..... یافتن رفیق مشاور املاکی.....
- ۹۴..... چه چیزی در برنامه رفیق مشاور املاکی دخالت دارد؟.....
- ۹۶..... به چه کسی چه مقدار پرداخت می‌شود؟.....
- ۹۸..... انتخاب رفیق مشاور املاکی.....

۵

- ۱۰۳..... سازماندهی.....
- ۱۰۳..... چرا سازمان مهم است.....
- ۱۰۴..... یک سیستم سازمانی برای شما و پولتان.....
- ۱۰۵..... چیزهایی که شما نیاز دارید تا سازماندهی شوند.....
- ۱۰۹..... سیستم بایگانی برتر.....
- ۱۱۰..... بایگانی ویژه بازار.....
- ۱۱۱..... بایگانی ویژه فروشندگان مالک.....
- ۱۱۱..... بایگانی ویژه کارفرماها.....
- ۱۱۲..... بایگانی ویژه مشتریان بالقوه (افراد راغب).....
- ۱۱۴..... بایگانی ویژه خریداران.....
- ۱۱۵..... دیجیتالی بودن یا نبودن؟.....
- ۱۱۶..... تابلوی نقطه‌ای برای فایل‌ها.....
- ۱۱۷..... استفاده از اینترنت برای سازماندهی خودتان.....
- ۱۱۸..... برای افراد مبتدی.....
- ۱۱۹..... برای افراد معمولی.....

آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردری

- ۱۲۰ برای کاربر سطح متوسط.....
- ۱۲۰ مقایسه فایل های امسال با سال گذشته
- ۱۲۰ مقایسه فروش امسال با سال گذشته
- ۱۲۱ متوسط روزهای عرضه در بازار.....
- ۱۲۱ قیمت فروش امسال نسبت به قیمت فروش سال گذشته.....
- ۱۲۱ نرخ اشباع بازار (MSR).....

۶

- ۱۲۳ مشتری یابی
- ۱۲۳ کلید ورود به امپراتوری
- ۱۲۳ اهمیت مشتری یابی
- ۱۲۵ به مشتری یابی فایل ها ادامه دهید.....
- ۱۲۷ رویکردهای مشتری یابی.....
- ۱۲۸ ۱۰ مفهوم کلیدی مشتری یابی.....
- ۱۲۹ مفهوم مشتری یابی ۱: مشتری یابی اولین راه رسیدن به موفقیت است.....
- ۱۲۹ مفهوم مشتری یابی ۲: سواد خود را بالا ببرید.....
- ۱۳۱ مفهوم مشتری یابی ۳: علاقه خود را بشناسید.....
- ۱۳۱ مفهوم مشتری یابی ۴: روابط ایجاد کنید.....
- ۱۳۳ مفهوم مشتری یابی ۵: هر صاحب خانه ای یک مشتری بالقوه است.....
- ۱۳۵ مفهوم مشتری یابی ۶: FSBO ها به عنوان مشتریان احتمالی.....
- ۱۳۶ مفهوم مشتری یابی ۷: تا زمانی که به گام قبلی مسلط نشده اید نگران گام بعدی نباشید.....
- ۱۳۸ مفهوم مشتری یابی ۸: یک برنامه زمان بندی مشتری یابی ایجاد کنید.....
- ۱۳۹ مفهوم مشتری یابی ۹: از قرارداد با شما پول بیشتری به دست می آورند.....
- ۱۴۰ مفهوم مشتری یابی ۱۰: فایل ها یک نوع ابزار تبلیغاتی هستند.....
- ۱۴۰ تکنیک های مشتری یابی.....
- ۱۴۰ تکنیک مشتری یابی ۱: حوزه نفوذ خود را گسترش دهید.....
- ۱۴۳ تکنیک مشتری یابی ۲: برای حوزه نفوذ خود یک پایگاه داده ایجاد کنید.....
- ۱۴۴ تکنیک مشتری یابی ۳: با FSBO ها تماس بگیرید.....
- ۱۴۴ نکاتی برای تسلط بر مشتری یابی.....
- ۱۴۴ ۱. یک روز برای مشتری یابی انتخاب کنید و آن را جدی بگیرید.....

آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردي

- ۱۴۵..... تلاش کنید تا هر روز “ساز شما کوک باشد”.....
- ۱۴۵..... همواره به خود یادآوری کنید که چرا این کار را انجام می‌دهید.....
- ۱۴۵..... ■ مکالمات و متن گفتگوهایی که به شما دادم را مرور کنید.....
- ۱۴۶..... ۳. آن چه می‌خواهید انجام دهید را هدف قرار دهید.....

۷

- ۱۴۷..... مشتری‌یابی مالکانی که بی‌واسطه می‌فروشند (FSBO).....
- ۱۴۷..... متن گفتگوها و ارتباطات مؤثر.....
- ۱۴۷..... مهارت در تماس تلفنی با مالکان FSBO.....
- ۱۴۸..... سه سطح مهارت در ارتباط با مالکان FSBO.....
- ۱۴۸..... ۱. سطح ۱: برداشتن تلفن و برقراری تماس.....
- ۱۴۹..... ۲. سطح ۲: مشخص کردن قرار ملاقات.....
- ۱۴۹..... ۳. سطح ۳: گرفتن فایل یا نمایندگی.....
- ۱۴۹..... اهمیت تسلط بر مکالمات با FSBO.....
- ۱۵۰..... یافتن FSBOهای احتمالی.....
- ۱۵۰..... استراتژی‌های کلی برای گرفتن قرار ملاقات: متن گفتگو.....
- ۱۵۰..... استراتژی “سخت” برای گرفتن قرار ملاقات.....
- ۱۵۰..... مرحله ۱: خود را بشناسانید.....
- ۱۵۱..... مرحله ۲: خودتان را معرفی کنید.....
- ۱۵۱..... مرحله ۳: شفاف‌سازی.....
- ۱۵۲..... مرحله ۴: دریابید که دلیل آن‌ها برای فروش ملک چیست.....
- ۱۵۴..... مرحله ۵: دعوت به اقدام کنید.....
- ۱۵۸..... استراتژی “ملایم” برای گرفتن قرار ملاقات از FSBO: تماس ارزنده.....
- ۱۶۰..... راهکار دیگر: در زدن.....
- ۱۶۲..... پیگیری FSBO.....
- ۱۶۲..... یادداشت‌های تشکر.....
- ۱۶۳..... ارسال نامه.....
- ۱۶۴..... نامه پوششی و پست کردن آن.....
- ۱۶۵..... پیگیری با نامه‌ها.....
- ۱۶۶..... چند نکته در خصوص تماس با مالکان FSBO.....

آموزش مشاوران املاک برای کسب درآمد میلیاردي

۱۶۶ چه موقع با FSBO تماس بگیریم.....

۱۶۶ روی پیغام گیر، پیام بگذاریم یا نه؟.....

۸

۱۶۹ ديگر مشتریان راغب دارای فایل به غیر از مالکان FSBO.....

۱۶۹ روش ها و متن گفتگوهايی که جواب می دهند.....

۱۶۹ فایل های منقضي شده.....

۱۷۰ گفتگو در مورد فایل منقضي شده.....

۱۷۱ مرحله ۱: شناسایی.....

۱۷۱ مرحله ۲: معرفی.....

۱۷۱ مرحله ۳: شفاف سازی.....

۱۷۲ مرحله ۴: به هدف و انگیزه آنها پی ببرید.....

۱۷۳ مرحله ۵: آنها را به انجام کاری دعوت کنید.....

۱۷۵ مشتریان یتیم (رهاشده).....

۱۸۰ فراخوان دادن در اطراف ملک فروشی.....

۱۸۱ فراخوان "من خریدار دارم".....

۱۸۲ فراخوان "تازه فروخته شده".....

۱۸۲ مطالعه محله.....

۱۸۳ بازدید عمومی.....

۱۸۶ بازدید عمومی محله ای.....

۱۸۹ فایل های FSBO قدیمی.....

۱۹۰ مالکین غایب.....

۱۹۳ انبوه سازان و زمین های خالی.....

۱۹۵ گروه های اجتماعی.....

۱۹۶ بازاری سازی.....

۲۰۰ کارت ویزیت های ویژه.....

۲۰۱ تبلیغات.....

۹

۲۰۵ گفتگوی نمایندگی.....

آموزش مشاوران املاک
برای کسب درآمد میلیاردي

- ۲۰۶.....فرآیند گفتگوی نمایندگی.....
- ۲۰۸.....متن گفتگو برای برقراری ارتباط دوستانه (مرحله اول).....
- ۲۰۹.....وارد گفتگو شدن (مرحله دوم).....
- ۲۱۱.....مکالمه برای مشاوره (مرحله سوم).....
- ۲۱۲.....کتاب گفتگوی نمایندگی.....
- ۲۱۴.....مروری بر مرحله مشاوره در قرار ملاقات با مالک فروشنده.....
- ۲۲۳.....گفتگو برای بستن قرارداد (مرحله چهارم).....
- ۲۲۶.....رسیدگی به اعتراضات.....
- ۲۲۷.....بازی با خریدار.....
- ۲۲۷.....دسته‌بندی خریداران.....
- ۲۲۸.....نشان دادن ملک به خریداران.....
- ۲۳۰.....گذاشتن قرار ملاقات با خریداران.....

۱۰

- ۲۳۳.....۹۰ روز اول موفقیت.....
- ۲۳۳.....۱: لیست پستی شما.....
- ۲۳۴.....۲: ارسال نامه.....
- ۲۳۴.....۳: پیگیری.....
- ۲۳۴.....۴: تحقیق در مورد سرویس فایل‌های چندگانه (MLS).....
- ۲۳۴.....۵: خودآموزی کنید!.....
- ۲۳۵.....۶: از ابزار شرکت بهره ببرید.....
- ۲۳۶.....۷: با انگیزه بمانید!.....
- ۲۳۶.....۸: اجازه ندهید که ترس جلوی شما را بگیرد.....
- ۲۳۶.....سخن نهایی.....
- ۲۳۷.....یک مشعل باشکوه.....