

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

معامله‌گری به سبک SOUL در املاک و مستغلات

خلق مهارت‌های شگفت‌انگیز در معاملات ملکی
بدون از دست دادن روابط، اصول و عزت نفس

جنیفر آلان هاگدورن

SIDLER
انتشارات سیدلر

<ul style="list-style-type: none"> • سرشناسه: آلن - هگدورن، جنیفر؛ Allan-Hagedorn, Jennifer • عنوان و نام پدیدآور: معامله‌گری به سبک SOUL در املاک و مستغلات: خلق مهارت‌های شگفت‌انگیز در معاملات ملکی بدون از دست دادن روابط، اصول و عزت نفس / جنیفر آلن هاگدورن؛ ترجمه گروه مترجمین تیدلر. 	<ul style="list-style-type: none"> • مشخصات نشر: تهران، تیدلر، ۱۴۰۰. • مشخصات ظاهری: ۲۹۶ ص. • فروست: آنچه مشاوران املاک باید بدانند • شابک: 978-622-97990-7-9: ۳۰۰۰۰۰۰ ریال • وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا • شناسه افزوده: انتشارات تیدلر. گروه مترجمین • رده‌بندی کنگره: HD۱۳۷۵ • رده‌بندی دیویی: ۳۳۳/۳۳ • شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۲۰۵۹۸ • اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا
<ul style="list-style-type: none"> • بادداشت: عنوان اصلی: • Sell With Soul: Creating An Extraordinary Career In Real Estate Without Losing, 2015. • عنوان دیگر: خلق مهارت‌های شگفت‌انگیز در معاملات ملکی بدون از دست دادن روابط، اصول و عزت نفس. • موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک؛ Real Estate Business • موضوع: کارگزاران معاملات املاک؛ Real Estate Agents • موضوع: کارگزاران معاملات املاک -- اخلاق حرفه‌ای؛ Real Estate Agents - Professional Ethics • موضوع: معاملات اموال غیرمنقول -- دستنامه‌ها Vendors and Purchasers -- Handbooks, Manuals, etc. 	

SIDLER انتشارات تیدلر

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

معامله‌گری به سبک SOUL در املاک و مستغلات

خلق مهارت‌های شگفت‌انگیز در معاملات ملکی بدون از دست دادن روابط، اصول و عزت نفس

ناشر	+	تیدلر
مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین	+	یوسف تیدلر
نویسنده	+	جنیفر آلن هاگدورن
ترجمه	+	گروه مترجمین تیدلر
نوبت و سال انتشار	+	اول / ۱۴۰۰
شمارگان	+	۱۰۰۰ نسخه
مشخصات	+	وزیری ۲۹۶ ص
قیمت	+	۳۰۰ هزار تومان
شابک	+	۹۷۸-۶۲۲-۹۷۹۹۰-۷-۹

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

فصل یک

- به فروش با جان و دل خوش آمدید..... ۱۹
- باید اعتراف کنم که..... ۲۳
- بنابراین من چه کسی هستم..... ۲۵
- چرا فروش با جان و دل؟..... ۲۷
- لطفاً دقت داشته باشید..... ۲۹
- از "فرد خاص" به "معذب اجتماعی"..... ۳۰
- جشن "درون‌گرایی"..... ۳۰

فصل دوم

- چیزی که در مدرسه املاک و مستغلات یاد نگرفته‌اید: واقعیت‌های حرفه املاک و مستغلات.. ۳۳
- با این تفاسیر، آیا آماده هستید که فرهمندانه بفروشید؟..... ۳۳
- باورهای نادرست و واقعیات حرفه املاک و مستغلات..... ۳۵
- باور غلط ۱..... ۳۶
- باور غلط ۲..... ۳۸
- باور غلط ۳..... ۳۹
- باور غلط ۴..... ۴۰
- باور غلط ۵..... ۴۱
- باور غلط ۶..... ۴۲
- باور غلط ۷..... ۴۳
- برخی از حقایق..... ۴۴
- مواظب اتلاف وقت باشید..... ۴۵
- اول از همه برخی تصورات در خصوص انتخاب دفتر کاری..... ۴۶
- چند جمله در خصوص سهم کمیسیون..... ۴۸
- ویلاگ جنیفر. پس می‌خواهید مشاور املاک باشید؟..... ۴۸

فصل سوم

- دل به دریا زدن..... ۵۱
- قبل از هر چیز بیابید خبرهای بد را کنار بزنیم..... ۵۱
- اشتیاق..... ۵۲
- تماس تلفنی ۷ هزار دلاری..... ۵۳
- عشق و مشاور املاک..... ۵۴

- ۵۶ تمام وقت یا پاره وقت؟
- ۵۹ ویلاگ جنیفر. من تازه کار هستم! وقت مرا هدر نده!
- ۶۱ شایستگی پدر اعتماد به نفس است
- ۶۲ نطق آسانسوری
- ۶۳ شکست یا موفقیت، ارتباطی به موقعیت ندارد. به شما ارتباط دارد.
- ۶۵ زمانی که شما وقت آزاد بیشتر و پول کمتری دارید.

فصل چهارم

۶۹ اجازه بدهید تا مهمانی را شروع کنیم

- ۶۹ هفته اول شما، زمان کم، کار زیاد - برای شروع... در ابتدای کار
- ۷۰ صرفاً به این خاطر که شما تازه کارید...
- ۷۰ بازار خود را بشناسید
- ۷۰ خبرهای داغ (در خصوص املاک)
- ۷۱ نطق نمایندگی فروش
- ۷۱ مشاوره به خریدار
- ۷۱ قراردادها
- ۷۲ دریافتی خالص
- ۷۲ بازدید عمومی
- ۷۲ پیدا کردن مشاور املاک خوب نباید سخت باشد. سیستم‌های ارتباطی خود را کامل کنید
- ۷۳ تلفن‌ها
- ۷۴ فکس
- ۷۴ ایمیل
- ۷۵ بر سیستم‌ها مسلط شوید
- ۷۵ سرویس MLS آنلاین شما
- ۷۶ پایگاه داده ارزیاب مالیاتی
- ۷۶ نرم‌افزار قرارداد
- ۷۷ چهره شما در املاک و مستغلات
- ۷۸ شکل مؤثر خود را بسازید
- ۸۰ استراتژی اطلاع‌رسانی حضور خود در املاک و مستغلات
- ۸۰ نظر جنیفر
- ۸۳ یاد بگیرید که پیش‌بازدید انجام دهید.
- ۸۳ چگونه پیش‌بازدید انجام دهید
- ۸۴ نظر جنیفر
- ۸۶ شاید برای شما سؤال شده است...

فصل پنجم

- ۸۹ چه کسی شما را می‌شناسد؟**
- ۸۹ جذب و ارجاع مشتری از سوی مهم‌ترین افرادی که می‌شناسید
- ۹۲ ماهی‌گیری از دریاچه دوستان
- ۹۳ دوستان جدید بیابید اما قدیمی‌ها را حفظ کنید
- ۹۴ منطقه امن من هیچ مشکلی ندارد!
- ۹۵ چهار راهبرد ساده برای اینکه حوزه نفوذ خود را بسازید
- ۹۵ ۱. با دوستان خود به صرف نهار بروید
- ۹۷ ۲. از دفتر خارج شوید
- ۹۹ ۳. سیستم ارتباطاتی ساده داشته باشید
- ۹۹ ۴. اولین کسی باشید که پاسخ تماس را می‌دهد
- ۱۰۰ چه چیزی برای من کارآیی نداشت
- ۱۰۱ ویلاگ جنیفر. فروش املاک و مستغلات بازی اعداد نیست

فصل ششم

- ۱۰۷ تسلط بر منطقه**
- ۱۰۷ محصول خود را بشناسید و محصول شما دارای شماست
- ۱۰۷ نظر جنیفر
- ۱۱۰ ویلاگ جنیفر. چرا او خریدار ۷۰۰ هزار دلاری را از دست داد؟
- ۱۱۱ سه روش برای اینکه بازار خود را به سرعت بشناسید:
- ۱۱۱ ۱. با هدف به پیش‌بازدید خانه‌ها بروید
- ۱۱۳ ۲. پنج تحلیل مقایسه‌ای (CMA) انجام دهید
- ۱۱۳ خانه خودتان
- ۱۱۴ خانه دوستان شما
- ۱۱۵ فروش‌های شرکت شما
- ۱۱۶ ۳. با یک دوست به بازدید این خانه و آن خانه بروید
- ۱۱۶ دیگر ایده‌ها برای شناخت بازار

فصل هفتم

- ۱۱۹ شب‌های غیر تعطیل! اولین بازدید عمومی شما**
- ۱۱۹ برگزاری بازدیدهای عمومی برای دیگران
- ۱۱۹ از کارهای رقبا بازدید کنید
- ۱۲۰ نظر جنیفر هنگام بازدید عمومی شما
- ۱۲۱ خود را برای ورود بازدیدکنندگان آماده کنید

- اول، خانه‌های مشابهی که رقیب فایل شما هستند: ۱۲۱
- دوم، هر گونه فایل با قیمت پایین‌تر. ۱۲۱
- سوم، هر گونه فایل با قیمت بالاتر. ۱۲۲
- چهارم، فایل‌های مشابه در محله‌های مشابه (در حال رقابت). ۱۲۲
- روزی که بازدید خانه دارید ۱۲۲
- نظر جنیفر ۱۲۴
- زمانی که وقت رفتن فرا می‌رسد ۱۲۴
- عصر یا روز بعد ... حداکثر ۱۲۵

فصل هشتم

اولین خریدار ۱۲۷

- هشت گام تا یافتن فرد "مورد نظر" ۱۲۷
۱. خریداران را ارزیابی کیفی کنید ۱۲۷
۲. نشان دادن خانه به خریداران ۱۲۹
۳. خریدار مناسب را بیابید و یک پیشنهاد بنویسید ۱۲۹
- [در خصوص تکنیک‌های معامله] ۱۲۹
۴. آماده کردن پیشنهاد ۱۳۱
- همه دوست دارند مذاکره کنند ۱۳۲
۵. آغاز برنامه‌ریزی بازرسی فنی ۱۳۳
- تنظیم درخواست بازرسی فنی ۱۳۵
- بازرسی فنی نفس‌گیر ۱۳۶
- تنظیم درخواست بازرسی فنی برای یک بازرسی فنی نفس‌گیر ۱۳۶
- زور آخر- پیش به سوی معامله ۱۳۷
۶. خریدار تأییدیه وام را دریافت می‌کند ۱۳۷
۷. آخرین بازدید ۱۳۸
۸. معامله ۱۳۸
- املاک و مستغلات در دنیای واقعی ۱۳۹
- اولین خریدار شما ۱۳۹
- به دنبال خانه‌ها باشید ۱۴۱
- نظر جنیفر ۱۴۲
- پیش‌بازدید پیش‌بازدید پیش‌بازدید ۱۴۲
- نشان دادن خانه‌ها را برنامه‌ریزی کنید ۱۴۳
- با خریدار ملاقات کنید ۱۴۳
- نظر جنیفر ۱۴۳

- ۱۴۴ نشان دادن خانه‌ها.
- ۱۴۵ بعد از تور.
- ۱۴۵ نمایندگی خریدار.
- ۱۴۶ تورهای بازدید دوم، سوم و چهارم شما.
- ۱۴۷ ارایه یک پیشنهاد.
- ۱۴۸ چک‌لیستی برای خریداران تحت قرارداد.
- ۱۴۹ بلافاصله بعد از امضای قولنامه.
- ۱۴۹ اولین هفته بعد از امضای قولنامه.
- ۱۵۰ ۱۰ روز تا یک هفته مانده به معامله نهایی.
- ۱۵۱ ۱ تا ۲ روز قبل از معامله.
- ۱۵۱ بعد از معامله.
- ۱۵۲ هدایای معامله.

فصل نهم

- ۱۵۵ اولین قرار ملاقات با مالک**
- ۱۵۵ نطق نمایندگی فروش.
- ۱۵۶ بخش اول (بازاریابی).
- ۱۵۶ بخش دوم (تحلیل مقایسه ای بازار - CMA).
- ۱۵۸ قیمت‌گذاری دقیق وظیفه شماست.
- ۱۵۹ ویلاگ جنیفر. درسته که فایل با قیمت گزاف را قبول کنیم تا بتوانیم بر خریدار چیره شویم؟
- ۱۶۰ "هنر" قیمت‌گذاری خانه.
- ۱۶۰ نظر جنیفر.
- ۱۶۱ اگر خانه را پایین قیمت‌گذاری کنید چه؟
- ۱۶۳ پنج گام برای قیمت‌گذاری مناسب.
- ۱۶۳ ۱. تا دم خانه رانندگی کنید.
- ۱۶۴ ۲. اطلاعات بازار را به دست آورید.
- ۱۶۵ ۳. تمام خانه‌های فعال و رقیب فایل خود را پیش‌بازدید کنید.
- ۱۶۵ ۴. از فایل تمام خانه‌های فروش‌رفته پرینت بگیرید و به آن‌ها سر بزنید.
- ۱۶۵ ۵. داده‌های خود را بررسی کنید و محدوده ارزش املاک در محل را مشخص کنید.
- ۱۶۶ دو نمونه از ترسناک‌ترین مکالمات در املاک و مستغلات.
- ۱۶۶ صحبت در خصوص قیمت با فروشنده مالک.
- ۱۶۶ "من نمی‌خواهم که پولی از دست بدهم"
- ۱۶۷ "من عجله‌ای ندارم"

- "من فلان مقدار می‌خواهم که ارزش فروش داشته باشد" یا "من این خانه را در صورتی که فلان مقدار
 ۱۶۷..... برایم عایدی نداشته باشد نمی‌فروشم"
 ۱۶۸..... "خریداران همیشه پیشنهاد قیمت می‌دهند"
 ۱۶۹..... مذاکره در خصوص کمیسیون
 ۱۷۱..... چگونه هر گونه مذاکره‌ای بر سر کمیسیون را منتفی کنید
 ۱۷۲..... وقتی شما معامله دوسر انجام می‌دهید.....
 ۱۷۴..... کاهش دادن کمیسیون: تخفیف "خانوادگی"

فصل دهم

- اولین فایل** ۱۷۷
 ۱۷۷..... تابلو "برای فروش" را به "فروخته شده" تبدیل کنید
 ۱۷۷..... چک‌لیست فایل‌های جدید
 ۱۷۷..... کارهایی که باید قبل از وارد کردن فایل به MLS انجام دهید.
 ۱۷۸..... کارهایی که باید در روز وارد کردن فایل به MLS انجام دهید.
 ۱۷۹..... کارهایی که باید بعد از وارد کردن فایل به سایت MLS انجام دهید.
 ۱۷۹..... کارهایی که باید در طول هفته اول گرفتن نمایندگی انجام دهید.
 ۱۸۰..... کارهایی که باید در طول قرارداد نمایندگی انجام دهید:
 ۱۸۰..... ورود اطلاعات به سایت MLS (خدمات فایل‌های چندگانه)
 ۱۸۱..... نظر جنیفر.....
 ۱۸۲..... بروشورهای خانه
 ۱۸۲..... گرفتن بازخورد
 ۱۸۲..... به‌روزرسانی بازار
 ۱۸۳..... با فروشنده خود در ارتباط باشید.
 ۱۸۴..... ملاقات هفته ششم با فروشنده
 ۱۸۴..... بازدیدهای رتق و فتقی
 ۱۸۵..... یکشنبه‌های شلوغ
 ۱۸۶..... صحنه‌پردازی خانه
 ۱۸۸..... فروش ملک (یا فایل)
 ۱۸۸..... مذاکره در مورد پیشنهادات
 ۱۸۸..... پیشنهادات خوب
 ۱۸۹..... پیشنهادات نه چندان خوب
 ۱۹۰..... چندین پیشنهاد
 ۱۹۱..... پیشنهادات مشروط
 ۱۹۲..... معامله فایل

- انجام بازرسی فنی خانه به عنوان یک مشاور فروشنده / لیست‌کننده ۱۹۴
- نظر جنیفر ۱۹۴
- فروشنده عالی ۱۹۵
- فروشنده زودرنج ۱۹۵
- فروشنده تنگدست (پول لازم) ۱۹۷
- ارزیابی یا ارزش‌گذاری ملک ۱۹۸
- چک‌لیست فایل تحت قرارداد ۲۰۰
- کارهایی که باید به محض اجرای قولنامه انجام دهید ۲۰۰
- کارهایی که باید در هفته اول بعد از امضای قولنامه انجام دهید ۲۰۱
- کارهایی که باید دو هفته بعد از امضای قولنامه انجام دهید ۲۰۱
- کارهایی که باید یک هفته قبل از معامله انجام دهید ۲۰۱
- کارهایی که باید قبل از معامله انجام دهید ۲۰۲
- بعد از معامله ۲۰۳

فصل یازدهم

- به جای خدمت به کمیسیون خود، به کارفرما خدمت کنید.** ۲۰۵
- کنکاش در نمایندگی و سیاست پرداخت نامحدود موجود ۲۰۵
- کنکاش در نمایندگی ۲۰۵
- نماینده‌گی و چندین پیشنهاد ۲۰۶
- نماینده‌گی و بازدید عمومی خانه ۲۰۸
- نماینده‌گی و خریداران دارای نماینده ۲۰۸
- جانی و شومینه خطرناک ۲۱۰
- سیاست دسته چک نامحدود ۲۱۱
- من مالک مغرور یک درخت مرده هستم! ۲۱۲
- آیا تاکنون فراتر از وظیفه‌تان کاری کرده‌اید؟ ۲۱۳
- این یکی خیلی دردآور است! ۲۱۳
- متأسفانه هزینه شورای مالکان افزایش یافت ۲۱۴
- اجاق گاز کیتی ۲۱۵
- در دفاع از سیاست دسته چک نامحدود ۲۱۶

فصل دوازدهم

- انواع خاصی از فروش (معامله)** ۲۱۹
- فروش ساختمان نوساز ۲۱۹
- اگر سازنده و خریدار بدون حضور من یکدیگر را در خانه ببینند، آیا سازنده رابطه نمایندگی بین من و خریدار را

- ۲۱۹..... رعایت می‌کند (یعنی پولی دست من را می‌گیرد)؟
- ۲۲۰..... نقش من در فرآیند فروش چیست؟
- ۲۲۰..... آیا قیمت‌های سازنده‌ها قابل مذاکره است؟
- ۲۲۰..... آیا خریدار باید از وام بانک سازنده استفاده کند؟
- ۲۲۱..... آیا باید از وام‌دهنده سازنده خانه استفاده کنم؟
- ۲۲۳..... آیا خریدار من باید از یک ناظر حرفه‌ای ساختمان استفاده کند؟
- ۲۲۴..... آیا من باید نماینده خریدار باشم؟
- ۲۲۴..... فروختن واحدهای مستقل (کاندو).....
- ۲۲۴..... آیا داشتن «سرمایه درگردش» در زمان معامله لازم است؟
- ۲۲۵..... آیا ممنوعیت داشتن حیوانات خانگی وجود دارد؟
- ۲۲۵..... آیا مقررات خاصی برای اسباب‌کشی به داخل یا خارج ساختمان وجود دارد؟
- ۲۲۵..... در مورد شارژ انجمن مالکان و موارد تحت پوشش آن سؤال کنید.
- ۲۲۶..... وام‌های اداره مسکن فدرال (FHA).....

فصل سیزدهم

- ۲۲۹..... **خب، شما می‌خواهید یک دستیار مجاز باشید؟**
- ۲۲۹..... ورود به حرفه املاک و مستغلات صحبتی صادقانه با مشاورانی که به تازگی مدرک گرفته‌اند
- ۲۳۰..... چه کسی می‌تواند یک دستیار مجاز خوب باشد؟
- ۲۳۰..... اما بدتر هم خواهد شد.....
- ۲۳۱..... اگر مقید و مصمم باشید.....

فصل چهاردهم

- ۲۳۵..... **توسعه حرفه.....**
- ۲۳۵..... سودمند کردن حرفه املاک و مستغلات برای خودتان
- ۲۳۵..... جذب مشتری.....
- ۲۳۶..... بازاریابی تحت وب
- ۲۳۷..... وبلاگ‌نویسی یک فناوری بسیار نوین و پیچیده نیست
- ۲۳۸..... وبلاگ‌نویسی ربطی به توانایی فنی ندارد
- ۲۳۸..... وظیفه دفتری.....
- ۲۳۹..... (اگر زمانی که در دفتر شیفتم هستم)
- ۲۴۰..... بازاریابی
- ۲۴۱..... مردم را درک کنید
- ۲۴۳..... ملک‌های "فروشی توسط مالک" (FSBO)
- ۲۴۳..... فایل‌های منقضی‌شده

- ۲۴۴ تبلیغ در روزنامه‌ها و مجلات املاک و مستغلات
- ۲۴۴ مهمانی خانه‌گشا
- ۲۴۵ مهمانی شام
- ۲۴۵ در هفته سه بار بیرون بروید
- ۲۴۶ پیدا کردن بازار تخصصی
- ۲۴۸ ۱۰۱ ایده بازاریابی هدف‌مند (خوب، ممکنه ۱۰۱ تا نباشه اما زیاده!)
- ۲۵۰ تعیین اهداف
- ۲۵۲ تا انتهای ماه مارس:
- ۲۵۲ تا پایان ماه ژوئن
- ۲۵۳ تا آخر دسامبر
- ۲۵۴ شروع به تشکیل تیم خود کنید
- ۲۵۴ دستیار همه‌فن‌حریف
- ۲۵۵ نظافتچی
- ۲۵۵ پیمانکار تهویه مطبوع
- ۲۵۵ برق‌کار و لوله‌کش
- ۲۵۶ تعمیرکار پشت‌بام
- ۲۵۶ من کجا تیمم را پیدا کردم؟
- ۲۵۷ مهندس ساختمان و پیمانکار ساختمانی
- ۲۵۷ کارگزار وام
- ۲۵۸ دیگر مشاوران املاک و مستغلات
- ۲۵۸ بازرسان فنی خانه
- ۲۵۸ ادامه تحصیل حین اشتغال (CE)
- ۲۶۱ از یک سیستم مدیریت تماس (CMS) استفاده کنید

فصل پانزدهم

- ۲۶۵ چند ایده نهایی همراه با چند داستان و آخرین توصیه
- ۲۶۵ چندان خود را درگیر یک مشتری بالقوه نکنید
- ۲۶۷ در مورد معرفی مشتری انصاف داشته باشید
- ۲۶۸ نمی‌توانید برای همه کس همه چیز باشید
- ۲۶۸ خطر اتلاف وقت
- ۲۶۹ حکایت‌هایی از دو مشاور املاک عالی
- ۲۷۰ مشاور لیست‌کننده عالی
- ۲۷۱ نماینده خریدار خوب برای سرمایه‌گذار خارج از شهر (یعنی من)
- ۲۷۲ فرشته محافظ من

- ۲۷۵..... شما باید هر کاری که می‌توانید انجام دهید
- ۲۷۶..... اگر حس کردید اشتباه است، از انجام آن صرف‌نظر کنید
- ۲۷۸..... برای دست‌گرمی چند کلمه انگیزه بخش
- ۲۷۹..... سنت سؤال پرسیدن
- ۲۷۹..... بازتاب‌های تصادفی
- ۲۸۳..... ضمیمه ۴**
- ۲۸۳..... چک‌لیست‌ها
- ۲۸۴..... چک‌لیست خریداران تحت قرارداد یا تحت قولنامه
- ۲۸۵..... چک‌لیست فایل‌های جدید (برای مشاور لیست‌کننده)
- ۲۸۸..... چک‌لیست فایل‌های تحت قرارداد
- ۲۸۹..... پرسش‌نامه شورای مالکان برای مشاوران لیست‌کننده
- ۲۹۰..... برگه اطلاعات مرتبط با خریداران کاندوها (آپارتمان مستقل)