

# مشاور املاک مرصه ای

نگارنده : مهدی فارسی







## مقدمه

خداوند منان و مهربان را میلیون ها بار شاکرم که منو به این راه هدایت کرد و هر لحظه کنارمه و ادامه راه را بهم نشان میدهد.

و بسیار بسیار سپاسگذارم از خانواده مهربان ، دلسوز و صبورم که با تمام قلب و وجودشون کنارم بودند.

و این کتاب رو هم تقدیم میکنم به پدر و مادر و برادرم ، عزیزانِ عزیزتر از جانم با اینکه میدونم احتمالاً هیچوقت این کتاب و این مقدمه رو نمی خوانند ولی با اینکار حالِ دلِ خودم بهتر.

دوستان در این کتابچه کوچک سعی شده تمام تجربیات و برداشت ها و تمام کنجکاوای ها و کندوکاو ها صادقانه مطرح بشه احتمالاً بعد از اینکه به دلت نشست متوجه خواهی شد که از دلم اومده بود.

الهی روزی تون هزار برابر شه ... یا علی



همه چیز برای ورود شما به عرصه ی فروش حرفه ای ملک و مستغلات آماده  
ست . تردید را کنار بگذارید و با تمام دل تان وارد شوید...

راه تو را میخواند ....



## من عاشق کارم هستم تو هم باش

اصلا با سخت کوشی موافق نیستم و به نظرم کلید گمشده نتیجه سخت کوشی نیست دقیقا همین طور که حضرت حافظ می فرمایند:



دوش با من گفت پنهان کاردانی تیزهوش  
وز شما پنهان نشاید کرد سر می فروش  
گفت آسان گیر بر خود کارها کز روی طبع  
سخت می گردد جهان بر مردمان سخت کوش

زمان های زیادی رو در شغل املاک به سخت کوشی پرداختم و نتیجه هم گرفتم . منظورم از نتیجه گرفتن کمی بیشتر شدن درآمد است و یک بار به طور اتفاقی پیش آمد که از یک روشی استفاده کردم که درآمدم رو چند برابر کرد.

حتما و حتما اون مطلب درمورد رویاپردازی رو بخونید تا کاملا متوجه شید در آن یک ماه برمن چه گذشت.

به نظرم این دنیا قانونی نداره که سخت کوشان رو پر درآمدتر کنه این موضوع رو وقتی افراد مختلف رو باهم بررسی کردم و ده ها سمینار در مورد موفقیت و رشد شخصی شرکت کردم فهمیدم.

توی بستگان هستند عزیزانی که اصلا فعالیت جدی یا زیادی ندارند و ماهانه صد ها میلیون تومان درآمد دارند یا بعضی شون ده ها میلیون تومان. عزیزان دیگری هم هستند در ۲۴ ساعت شبانه روز ۱۴ یا حتی ۱۵ ساعت کار میکنند می دووند



دنبال پول اما ماهی ۲ میلیون تومان یا کمتر درآمد دارند.  
 شاید جالب باشه بدونید این عزیزان همشون تقریبا در یک سطح تحصیلات دارند  
 در یک سطح تخصص دارند و خانواده شون یعنی پدر مادر هاشون هم تقریبا یک  
 سطح درآمد داشته اند. همه ی این عزیزانی که بهتون میگم باهم بزرگ شدند .

بزارید شفاف تر بگم بهتون دو تا دوتا با هم برادرند و همشون با هم پسر خاله  
 اند و جالب تر اینکه بیشتر تضاد درآمدی در برادر هاست .

همه این ها من رو به این نتیجه رسوند که این عوامل باعث درآمد نمیشود و نکته  
 جای دیگست. سخت کوشی ، تحصیلات ، پدر و مادر پولدار و یا ... ایجاد تمایز  
 نمیکنند.

زیاد بر خودتون سخت نگیرید. یعنی اصلا سخت نگیرید.

پروین اعتصامی هم با اون شعرش موافق نیستم ، اگه مثل پروین فکر کنی راه  
 های سخت رو پیدا میکنی و سخت به ثروت میرسی اگه نپذیری و طور دیگری  
 فکر کنی طور دیگه ای برات اتفاق می افته.  
 اگه در اعماق قلبت باور داشته باشی که تولید ثروت بسیار بسیار راحتی راه هایی  
 پیدا میکنی که به راحتی و با کمترین فعالیت به درآمدهای عالی میرسی.

یا علی ... الهی روزی تون هزار برابر شه ...



## گرد و خاک

امروز میخوام درباره خاک باهم صحبت کنیم.

### گرد و خاک



همه چیز در جهان برای خوب و قابل استفاده موندن نیاز به مراقبت و نگهداری داره حتی نماز مومن و دین مومن. در کتاب های مذهبی هم

اومده که مراقبت از واجبات هم یکی از ویژگی های مومن واقعی است.

موضوع صحبت ما مذهبی نیستش پس میریم سراغ صحبت بیزینسی خودمون. همه چیز به مراقبت و توجه نیاز داره آبی که میخورید ، غذا ، نماز ، همسرتون ، خودروتون ، فرزندتون و عادت ها و مهارت ها تون هم نیاز به مراقبت داره.

همینجور که هر از گاهی خونه را جارو میکنید وسایل رو دستمال میکشید ، خونه تکانی میکنید برای خوب موندن و حرفه ای موندن باید مهارت هاتون رو مرور کنید و چیزهایی که بلدید رو به خودتون یادآوری کنید.

درباره اش برای خودتون بنویسید و نحوه به کار گیری هرکدام از اون مهارت ها رو به یاد بیارید. اگه این کار رو هر ماه یا هر هفته انجام ندید. یواش یواش متوجه میشید دیگه اون بیزینسمن سابق نیستید دیگه تیغ تون نمی بره دیگه نمی تونید کار را جلو ببرید و جمع کنید.





برای حرفه ای بودن و حرفه ای موندن به غیر از آرزو و ادعا به عشق و نظم هم نیاز دارید. که عاشقانه بشینید برای رشد و پیشرفت تون خودتون رو واکاوی کنید و ایراد هاتون رو بشناسید و هر هفته برای رفع فقط یکی از اون ایراد ها وقت بزارید.

اگه چند هفته گذشت و یادتون رفت که اینکار رو انجام بدید اصلا دلسرد نشید حتی ناراحت هم نشید چون ۹۵٪ آدم ها تا حالا به این موضوع ها فکر هم نکردن . از نو شروع کنید و شخم بزنید و بکاوید بکاوید بکاوید با خودتون عشق کنید و رشد کنید و نفس عمیق بکشید.

یه پیش بینی رو هم میکنم احتمالا چند روز انجام میدهید و بعد یادتون میره ... دوباره یادتون میاد دو روز انجام میدید و بعد رهاس میکنید ... دوباره یک روز ... دوباره ... و آخر بیخیال میشید و مثل بقیه مردم میشوید...

اگه هزار بار هم یادتون رفت دوباره شروع کنید و سعی کنید رکورد قبلی خودتون رو بزنید اینجوری از آدم قبلی که بودید بهتر شدید اگه با همین بازی سرگرم باشید یه روز به خودتون می آید و میبینید که از خیلی ها بهترید .

حتی اگه به اندازه کافی توی این بازی بمونید شماره ۱ رشته خودتون خواهید شد در جهان.

در آخر هم یاد یه صحبت از دکتر هلاکویی افتادم شاید خالی از لطف نباشه که اینجا بگم بهتون : میگفتن که من به دانشجوهایم میگم که اگر روزی چهار ساعت مطالعه کنید چهار سال دیگه از ۱۰ تا نفر برتر در رشته تون هستید.

سعی کنید صحبت دکتر هلاکویی رو انجام بدهید خواهید دید که چقدر سخته





خودم چندین بار تلاش کردم و روز ۱۵ ام یا ۲۰ ام بیخیال شدم و دوباره از اول.

یا علی الهی روزی تون هزار برابر بشه...

## دروغ در شغل املاک

این یکی از دروغ های شایع در شغل املاک که متاسفانه انگار مشاوران املاک هم پذیرفتن . هر معامله ۳ طرف داره مالک مشتری و مشاور املاک . من حاضرم به شما ضمانت کتبی بدهم که بین این ۳ طرف صادق ترین و صالح ترین شون مشاور املاک.



یکی از دلایلی که این شایعه قوت گرفته شاید سالهای دور باشه و نحوه کار بنگاه های املاک در آن زمان اما امروزه به دلیل فراوانی اطلاعات و گستردگی آگاهی بخاطر عصر اطلاعات و ظهور اینترنت دیگر روش کار از حالت سنتی به مدرن تغییر کرده .



اولین اصل در معاملات همیشه اعتماد بوده و این اعتماد امروزه با آگاهی و دانش همراه شده و طرفین معامله را کاملا متوجه به تمام جوانب معامله و مباحثه کرده است.

شاید یکی از دلایل وجود این شایعه در شغل مشاور املاک اینه که مشاوران املاک بنا به رسالتشون باید حرف ها و شرایط طرفین معامله را به یکدیگر منتقل کنند و چون متاسفانه مشتری و یا مالک گاه ناراستی هایی رو میگویند در نهایت این صحبت ها به حساب مشاور املاک نوشته میشود در صورتی که مشاور املاک فقط منتقل کننده صحبت هاست نه تولید کننده.

متاسفانه پیش می آید که مشتری ها بوجه واقعی و شرایط پرداخت واقعی خود را اعلام نمیکنند. مالک ها سن و مترژ و ... را دقیق اعلام نمیکنند و در نهایت این ناراستی ها برای مشاور املاک موجب تنزل جایگاه می شود.

دوستان با نهایت صداقت و درستی فعالیت کنید و اجازه ندهید مالک و یا متقاضی با گفتن این شایعات شما رو بی اعتبار کنند . اگر در مکالمات تون با مالک و یا مشتری این صحبت ها و شایعات مطرح شد با زبانی مهربان و دوستانه اونها رو متوجه کنید.

بهشون یادآوری کنید که باوجود سایت های تبلیغ اینترنتی و قرار دادن عکس و افزایش آگاهی مردم برای دروغ و ناراستی وجود نداره .

یا علی الهی روزی تون هزار برابر شه ...



اگه یک نفر در جهان تونسته من هم میتونم

این جمله بسیار راهگشا و الهام بخش ، قبلا هم بسیار این جمله رو شنیده بودم ولی دیشب بعد از یک نا امیدی و خستگی درحالیکه از خودم میپرسیدم پس چرا نتیجه نگرفتم؟ چقدر دیگه باید تلاش کنم؟!

یادِ چندتا دوست افتادم که پول ها و درآمدهای بسیار عالی ای رو به دست آوردن و از اونجایی هم که اونا هیچ ویژگی و برتری خواستی نسبت به من نداشتن یاد این جمله افتادم که اگه یه نفر دیگه تونسته من هم میتوانم.



اگر یه نفر تونسته در شغل املاک روزی ۵ تا خونه بفروشه پس من هم میتوانم...

اگر یه نفر تونسته ماهی ۱۰ میلیون تومان به راحتی درآمد داشته باشه پس من هم میتوانم...



اگر کسی تونسته ماهی ۵۰ میلیون تومان درآمد داشته باشه پس من هم میتوانم

اگر کسی تونسته پانامرا بخره پس من هم میتوانم

اگر کسی تونسته توی چناران پارک زندگی کنه پس من هم میتوانم

اگر کسی تونسته یک زندگی عاشقانه و پر از نعمت داشته باشه پس من هم میتوانم

چون من جانشین خدا روی کره زمین هستم. جانشین استاندار نیستم ، جانشین شهردار هم نیستم ، جانشین رییس جمهور هم نیستم ، من جانشین خدا هستم

خدا تمام آنچه که در آسمان ها و زمین هستش رو به تسخیر من درآورده و به من آزادی مطلق داده که روی کره زمین مهاجرت و حرکت کنم و اقوام مختلف رو ببینم و یاد بگیرم و تجارت کنم.

و خدایی که از رگ گردن به من نزدیک تر است به هرکس که ازش بخواهد هر آنچه را که بخواهد بی حساب روزی میدهد.

بخاطر همین حضرت سلیمان دعا کرد که ای خدا به من ملکی را بده که پیش من به هیچ کس ندادی ، عجب دعای جذاب و خوبی...



عجب دعای پیامبر گونه ای... خدایا به من ثروت و عشقی را بده که پیش از من  
به هیچکس نداده ای... الهی امین

الهی روزی تون هزار برابر شه... یا علی





## مقایسه یکی از طرفندهای قدرتمند فروش

از این طرفند برای متقاعد کردن مشتری استفاده کنید به این صورت : آقای حیدری این خونه ای که من بهتون معرفی کردم همه ی امکانات رو و قیمتش رو به متری ۵ میلیون تومان رسوندم و بسیار ارزنده ست چون توی همین کوچه پلاک ۱۴ گذاشته متری ۶ میلیون تومان درحالیکه نقشه اش هم اصلا خوب نیست و جای پارکینگش هم به این مرغوبی نیست.



یا مالک بهتون میگه خونه ام رو گذاشتم متری ۸ میلیون تومان شما باید فایل ها خوب و به قیمت تون رو با فایلش مقایسه کنید. اینکار را دوستانه و با زبان نرم انجام بدید تا مالک جبهه نگیره و لجبازانه باهاتون رفتار کنه.

به این صورت آقای محمودی خونه شما بسیار زیبا و ارزنده هستش ولی واقعیت این قیمتش نیست چون همسایه تون گذاشته متری هفت و نیم یا چون کوچه بالایی تون گذاشته متری ۷ میلیون تومان.

توجه داشته باشید که یک فایل واقعی ای و موجود رو مثال بزیند و از آرزوهاتون



و یا تخیل هاتون با مالک صحبت نکنید.

شما از مقایسه بین دو چیز برای نابود کردن هرچیزی میتوانید استفاده کنید .  
بسیار کاربردی و زیرکانه ست این ترفند.

هوشمندانه رفتار کنید و اجازه ندید که مشتری یا مالک از این ترفند بر علیه شما استفاده کنه. متاسفانه بسیار دیدم که مشتری و مالکین حرفه ای این ترفند رو برروی مشاور املاک استفاده میکنم و مشاور متقاعد میشه که مشتری و یا مالک درست میکنه

دوستان هر زمانی که مالک مقایسه انجام داد و گفت خونه بغلی متری ۱ میلیون بالاتر گذاشته و من زیر قیمت گذاشتم به مالک یادآوری کنید که فایل ها باهم قابل مقایسه نیستن و هر فایلی شرایط و محاسن خودش رو داره و در ادامه صحبت هاتون خودتون یک مقایسه انجام بدهید تا مالک را خلع صلاح کنید.  
یعنی در ادامه میگی طبقه بالایی تون رو هفته پیش فروختیم فلان قیمت و ...

گاهی مشتری هم میگه کوچه پایینی متری یک میلیون تومان زیر این قیمت فایل شما گذاشته . معمولا مشاوران مبتدی در جواب این مشتری ها میگن خب بروید و همون رو بخرید .

عزیزان در جواب این مشتری باید بگید که فایل ها با هم قابل مقایسه نیستن و هر فایلی شرایط و محاسن خودش رو داره البته اون کوچه ای که شما میگی هم طرفدار نداره و نمی دونم چرا مردم از اون کوچه فراری هستن. حالا وقتشه که با یه مقایسه جانانه مشتری رو زمین گیر کنید . توی همون کوچه فایل داریم این



قیمت می‌خواید بهتون نشان بدهم!؟

این مطلب را چند بار بخوانید و فایل تصویری رو چند ده بار ببینید تا روی ضمیر ناخودآگاه تون بشینه تا ناخودآگاه و بدون فکر کردن بتونید ازش به نفع خودتون استفاده کنید

## گاهی باید از کادر خارج شد و چار چوب‌ها رو نپذیرفت تا

رشد کنی ...





## ترفند دوم برای قیمت ملک را شکوندن

زمان های پیش میاد که مشاوران املاک روی ملک کار میکنند و در نهایت با توجه به نظرات مشتریان تصمیم میگیرند که به دلیل بالابودن و غیر واقعی بودن قیمت ملک دیگر روی اون فایل کار نکنند.



یعنی چندین بار آگهی کردن ، سرویس دادن، معرفی کردن و مذاکره کردن به هدر میرود. مشاوران مبتدی در این زمان تصمیم میگیرند که فایل رو رها کنند و روی یک فایل دیگر کار کنند.

اما یک مشاور حرفه ای موقعیت شناس است و میداند که الان بهترین فرصت است که مالک را از قیمت واقعی ملک مطلع و آگاه کند. از این رو با مالک تماس میگیرد و گزارشی از فعالیت هایش روی ملک به مالک ارائه میدهد و در نهایت تقاضای کاهش قیمت و واقعی کردن قیمت را میدهد.

مالک در این مواقع اصلا جبهه نمی گیرد و شما را به عنوان مشاور و امین خود پذیرفته است چون فعالیت صادقانه شما رو روی خونه اش دیده است. مالک اینجا اصطلاحا قفل شما میشود و قیمتی را به شما اعلام





میکند که به کسی اعلام نکرده است.

از مالک خواهش کنید که قیمت جدید را به سایر همکاران و املاک ها اعلام نکند . به مالک یادآوری کنید که اگر تعداد املاک های زیادی روی فایلش کار کنند فایلش خراب میشود و از ارزش می افتد.

بہتر است کہ یک نفر بہ طور تخصصی روی ملکش کار کنه و این روش نتیجہ بخش تر است. از مالک برای چند روز مثلا ۱۰ روز یا یک هفته فرصت بگیرید تا فایلش را بفروشید. بہ طور متمرکز روی فایلش کار کنید و مطمئن باشید کہ با قیمت جدید زودتر از زمانی کہ قول دادید فایل رو میفروشید .

درباره کمیسیون گرفتن هم چند تا مقاله روی سایت هست اونا رو هم بخونید تا موفق تر باشید

## دلایل بر هم خوردن جلسه نشست و قرار داد

یه مدیر قرار داد بسیار قدرتمند ما داشتیم در یکی از بزرگترین مسکن های کشور (حدودا ۳۰۰ تا مشاور بودیم در ۳ شعبه) اون مدیر عزیز و کاربلدمون میگفت : هر موقع که یک قرار دادتون به هم خورد مطمئن باشید که این زبان تون که کم آورده .

این حرفش خیلی  
به جان من  
نشست . بهش  
زیاد فکر کردم.  
دوستان شما  
هم در موقعیت  
های مختلف که  
نتونستید طرفین  
معامله رو قانع



کنید بشینید و سناریو رو از اول در ذهنتون بچنید.

باید جواب این سوال رو پیدا کنید: چی میگفتم بهتر بود؟ چی می گفتم متقاعد میشد؟

حتی گاهی میتونید این سوال رو از مشتری یا مالک هم بپرسید که اگه چه اتفاقی بیفته و چه چیزی در قرار داد لحاظ بشه رضایت کامل دارن؟!  
جواب این سوال ها دقیقا شما رو به اهداف تون میرسونه

اگه طرفین خواسته غیر منطقی و زیاده خواهانه ای داشتند چی؟!

مثلا اگه مشتری میخواست خونه رو خیلی زیر قیمت بخره؟!

یا مالک میخواست خیلی بالاتر از ارزش واقعی ملک خونه رو بفروشه؟!



فایلنگ قوی و اطمینان قلبی اینجا راهگشا خواهد براتون.  
عزیزان من اول باید خودتون به حرفاتون اطمینان کامل و اعتماد داشته باشید تا  
بر طرف تاثیر بذاره ...  
حالا با اطمینان و محکم از فایل هاتون و مواردی که فروختید ( و یا فروخته شده  
( مثال بنزید و قیمت واقعی ملک رو بهشون گوشزد کنید.

بعد از چند مثال از اهرم ضرر و سود استفاده کنید. یادآوری کنید که در صورت  
عدم موافقت با انجام معامله ضرر میکنن و امکان تا مدت ها ملک یا مشتری  
مورد نظرشون پیدا نشه و شرایط بازار تغییر کنه در این صورت به شدت متضرر  
خواهند شد.

بخاطر داشته باشید که مرحله تصمیم گیری برای معامله برای طرفین سخت و  
دشواره . جایگاهی که هستن بسیار لغزان و سُری , اگه به خوبی توجیه شون کنید و  
موارد بالا رو انجام بدید به راحتی صحبت های شما رو میپذیرند و بعد از معامله  
هم بسیار از شما ممنون خواهند شد که به اون ها آگاهی دادید و در تصمیم  
گیری درست کمکشون کردید.

سایر مقالات سایت رو هم بخونید بهتون کمک میکنه  
سوالاتی داشتید در زیر همین صفحه پرسید در خدمتتون هستم

خاطره ی خونه گرون قیمت

یه زمانی املاکم رو بخاطر برادرم و ایجاد دفتر برای خودم تغییر داده بودم. در اون املاک ۴ مشاور بودن که اعتماد به نفس بسیار پایینی داشتن . اعتماد به نفس پایین شون رو میشد از طرز صحبت شون ، میزان فعالیت شون و اندازه جیب شون متوجه شد.



اصطلاحا جیب خیلی کوچیکی داشتن یعنی به کم قانع بودن. یک قرار داد فروش یا اجاره که در ماه مینوشتن دست از کار میکشیدن و وقتشون رو با موبایل و قلیون و ... تلف میکردن تا ماه آینده بیاد و یادشون بیفته که هنوز این ماه قرار داد نبستن.

حدود یک ماه بود که من پیش شون اومده بودم و یک قرار داد کوچک با کمیسیون معمولی بسته بودم . یه روز یه مشتری با بودجه بالا مراجعه کرد و من با چند روز خونه نشون دادن به این مشتری موفق شدم که کمیسیون کامل بعلاوه شیرینی قابل توجه دریافت کنم .



چون املاک کوچیک بود ساير همكاران مطلع شدن از ثمن معامله و ميزان كميسيون دريافتي . بسيار متعجب شده بودن و بسيار تشويق و تحسین ميگردن بخشي از جملاتشون رو اينجا باهاتون در میان ميزارم:

من ۱۶ ماه اينجا كار ميكنم اندازه اين يه قرار دادِ تو تا حالا در نياوردم

چطور تونستي خونه به اين گروني رو بفروشي؟

و تعريف هاي الكي ديگه از تَن صدا ، تپ و ... كه همشون بي اساس بودن و به دليل خود كم بيني اتفاق افتاده بود

يكي يكي اين جمله ها رو باهم تحليل ميكنيم . عزيزان من ناراحت نباشيد اگه يه مدتي گذشته و قرار داد نبستيد اميدتون به خدا باشه و تلاش كنيد . مهم ترين سرمايه مشاور روحيه شاداب و ماجراجوش . اين روحيه رو در خودتون زنده نگه داريد.

در جواب جمله دوم بايد بگم كه من كه پول خونه رو نبايد به مالك بدم . مشتري بايد پول خونه رو بده. اين اشتباه ۹۵٪ مشاوران كه فكر ميكنن فروختن خونه گرون تر سخت تره ، اصلا اينطور نيست . من همه كارهايي كه براي خونه ارزان بلد بودم براي خونه گران هم انجام دادم.

امكانات و شرايطش فرق ميکرد اما يك جور كميسيون و شيريني را توافق كردم و



رضایت طرفین رو کسب کردم.

جمله سوم هم که به خاطر نداشتن ایمان به خدا و نداشتن ایمان به توانایی های خود که باعث میشه از دیگران بت بسازیم و در نتیجه اعتماد به نفس و عزت نفس مون رو از دست بدیم.

الهی روزی تون هزار برابر شه یا علی ...

حاشیه و عدم تمرکز در املاک

عنوان گویاست و به گفتن خاطره بسنده میکنم . یکی از همکاران در دفتر بلوار فردوس تهران ناراحت بود از نرسیدن مشتری حضوری بهش . بسیار معترض بود و با صدای بلند داشت برای خودش و مشاورین حاشیه سازی میکرد. میگفت که چندین روز هستش که قرار داد ننوشته و مشتری حضوری بهش نمیدن.

ازش خواستم که چند دقیقه ای خصوصی با هم صحبت کنیم . از این که منشی ذی النفع نیست در این اتفاق و عادلانه و صادقانه کارشو انجام میده مطلعش کردم . گفتم که دلیل قرار داد ننوشتن توی این حدود ۱۰ روز گذشته اینه که درگیر حاشیه شدی و تمرکزتو از روی کار برداشتی و گذاشتی بر روی اتفاق ها و مسائل . ازش خواهش کردم که توجه و تمرکزش رو بزاره به روی فایل هاش و سعی کنه که دوباره ملک مداری رو شروع کنه و چشمش فقط به مشتری های حضوری دفتر نباشه.

دوستان به لطف خدای متعال در فاصله چند روز دوتا قرار داد نوشت و نزدیک به ۴۰ میلیون تومان واریز کرد که حقوقش میشد حدود ۱۷ میلیون تومان. میدونم شاید این اعداد و حقوق ها برای کسانی که با شغل املاک بیگانه اند باور پذیر نیست ولی خدا میدونه که با کمال صداقت این خاطره رو خدمتون تعریف کردم . امیدوارم براتون مفید و الهام بخش بوده باشه .







## کمیسیون گرفتن خوب



برای کمیسیون گرفتن هم شما باید مثل بقیه کارها در املاک سناریو و مدل ذهنی داشته باشید به این صورت که از پیش بدونید چی می‌خواهید بگویید و برای هر صحنه، دیالوگ و عکس‌العمل خودتون رو داشته‌باشید شما باید منبع و مرجع باشید برای جملات مناسب در موقعیت

های مختلف به این صورت که مشتری اگر فلان جمله رو گفت شما از پیش جملات لازم برای اینکه مسیر صحبت رو به کمیسیون عالی ببرید میدونید تعداد این جمله‌ها اصلا زیاد نیست سعی میکنم که در هر مقاله به تعدادی از اون‌ها اشاره کنم

خب حالا فرض میکنیم که شما میخواهید با یک متقاضی یا مالک در باره کمیسیون صحبت کنید ایمان و اعتقاد به خودتون بسیار مهم و کلیدی ست

شما باید محکم و قرص صحبت کنید تا حس درونی تون به مخاطب تون منتقل بشه. بعد از کارشناسی ملک با مالک توافق کنید بگید که در طی مدت زمان یک هفته تا ۱۰ روز این ملک تون رو براتون میفروشم و کمیسیونم یک درصد هستش یا عدد و رقم اعلام کنید به این صورت که من خونتون رو ۴۵۰ میلیون میفروشم و ۵ میلیون تومان کمیسیون میگیرم.

عزیزان نکته بسیار بسیار مهم اینه که؛ خونه‌ای که شاید شما ۴۰۰ میلیون بفروشید و ۳ میلیون کمیسیون از مالک بگیرید من و دوستانم میفروشیم و ۱۰ میلیون کمیسیون میگیریم. بخشی از اختلاف بخاطر مهارت در توافق با طرفین



معامله است قبل از انجام قرار داد ، توجه داشته باشید که قبل از انجام قرار داد.

بازم از ترفند های حرفه ای گرفتن کمیسیون صحبت میکنیم سعی میکنیم یک دوره هم آماده کنیم که به طور جامع و کامل به این موضوع بپردازیم تا بتونیم به هدفمون در چند برابر کردن درآمد شما برسیم . این دوره رایگان خواهد بود. در سایت عضو شوید تا بتونیم شما را از آماده شدن این دوره مطلع کنیم.

## شب های تهران ، قلیان ، هوای بی نظیر فرحزاد

امروزم میخوام یه خاطره دیگه از خودم براتون تعریف کنم. این خاطره برمیگرده به زمانی که دو، سه سال در املاک کار کرده بودم و بسیار دنبال رشد و چند برابر کردن درآمد بودم . در آن زمان یک دوست صمیمی هم در املاک داشتم که اون هم اندازه من مشتاق رشد بود و بسیار انگیزه داشتیم برای ۱۰ برابر کردن درآمدمون.



به شدت دنبال راهی بودیم که بتونیم رشد نجومی داشته باشیم. درباره آدم های مختلف صحبت میکردیم ، درباره مشاوران موفق ، سرپرست های موفق ، مدیران موفق صحبت میکردیم .

سعی میکردیم که ویژگی های برجسته و مثبتی کردن را پیدا کنیم . تاثیر گذارترین عادت و رفتارشون رو پیدا کنیم. این عادت ها و ویژگی ها رو کنار هم میذاشتیم و سعی میکردیم به یک نقطه اشتراکی برسیم و ویژگی های مشترک



شون رو در خودمون به وجود بیاریم.

خیلی عجیب بود هنوزم برام عجیب که تقریبا هیچ ویژگی و عادت مشترک برجسته ای نداشتن. یکی شون بی نظم ترین بود و عالی پول درمی آورد یکی دیگه بسیار منظم و پرکار بود دیگری خیلی در کارش جدی بود و به خودش سخت میگرفت و نفر دیگر خیلی راحت و تن پرور کار میکرد.

جاتون خالی اون زمان ها شب ها در فرحزاد با این دوستم مینشستیم قلیان میکشیدیم و درباره این نکات صحبت میکردیم. یک دوست دیگه هم داشتیم

که از استان های دیگه مهاجرت کرده بود اومده بود در املاک ما کار میکرد و در عرض حدود دوسال ۲۰ برابر (درست خواندید بیست برابر) ما پول درآورده بود. این دوستمون خیلی برای ما عجیب بود و نمیدونستیم چطور تونسته اینقدر پول بسازه وقتی هنوز نمیتونی فارسی



خوب حرف بزنه... واقعا حسودی مون میشد گرچه اینو به هم نمیگفتیم

این جلسات شب نشینی در فرحزاد ادامه داشت و واقعا هم خوش میگذشت. تا اینکه صحبت ها سمت و سوی دیگری گرفت. من یه کم با مباحث روانشناسی موفقیت آشنا بودم و دوستم هم با این مباحث بیگانه نبود.

سمت و سوی صحبت هامون رفت به طرف رویاپردازی و آینده رو ترسیم کردن و حس کردنش. این شکلی باهم حرف میزدیم چقدر حال میده مثل فلانی روزی ۳ تا جلسه داشته باشیم و در هفته چندتا خونه بفروشیم.



یا میگفتیم برای خودمون ماشین خارجی بخریم با اون بریم خونه به مشتری نشان بدیم کمیسیون ۳٪ بگیریم از هر طرف . روی هر خونه ۲۰ میلیون شیرینی بگیریم . روی خونه های به قیمت ، خودمون سرمایه گذاری کنیم و خودمون بفروشیمش.

دوستان وقتی این حرف ها رو میزدیم خودمون میخندیدیم ولی باورش میکردیم . خودمون رو توی اون شرایط میدیدیم واقعا. بعد از دو سه روز که صحبت هامون این شکلی شده بود قرار دادها شروع شد . گاهی پیش میومد که در روز دو خونه میفروختم . راستش رو بخواید خودم هم تعجب کرده بود هرکاری میکردم به قرار داد می رسید (خدا رو صد هزار مرتبه شکر) . نگاه دیگران هم خیلی جالب بود فکر میکردن دیگه با یه فروشنده ی فوق حرفه ای طرف هستن ولی من همون آدم قبلی بودم فقط یه کم خیال پردازی کرده بودم.



دوستان درآن زمان من درگیر یک رابطه احساسی هم شده بودم و نمی رسیدم که زیاد وقت بزارم برای کار . بارها پیش اومد که با دوست دخترم میخواستم برم بیرون و مشتری زنگ میزد میگفت که میخواد بیاد خونه رو ببینه و من هم از روی اجبار از دوستم خواهمش میکردم که سرویس رو به جای من بده و بعد



قرارداد میشد یا یک بار منشی گفت فلان فایل رو کسی روش کار نمیکنه چون خارج منطقه ماست بیا تو کار کن و بعد فرداش یکی از بستگان منشی دنبال خونه میگشت اون خونه رو معرفی کرد و تبدیل به قرار داد شد. شاید الان که اینها رو تعریف میکنم براتون شما بگید خوب اینا طبیعیه و پیش میاد ولی واقعا من دست خدا رو توی این اتفاق ها میدیدم.

من همون آدم سابق بودم ولی اتفاق های عالی ای به نفعم می افتاد در جلسات ، در کمیسیون ها، و...

قبل از این بسیار منظم و پرکار بودم بسیار سرویس میدادم و کارشناسی میرفتم و هرگز این نتایج رو نگرفته بودم

سروش جمشیدی در شبکه نسیم مصاحبه میکرد و میگفت ۳ سال پیش که هیچ کس من رو نمیشناخت . توی خونه بیکار نشسته بودم و خانمم میرفت سرکار. اون زمان اینجوری تجسم و فکر میکرد که انقدر سرم شلوغه و کلی کار بهم پیشنهاد شده که کارای جدید رو رد میکنم . میگفت حالا توی خونه بیکار نشسته بودم ولی اینجوری تجسم میگرفت تا اینکه آقای مدیری بهم پیشنهاد همکاری داد و اینجوری معروف شدم.

یا علی الهی روزی تون هزار برابر شه...



کتاب تمام شد دیگه بهانه رو هم تمام کنید و شروع کنید به تحول در سطح و کیفیت کار و زندگی تون...



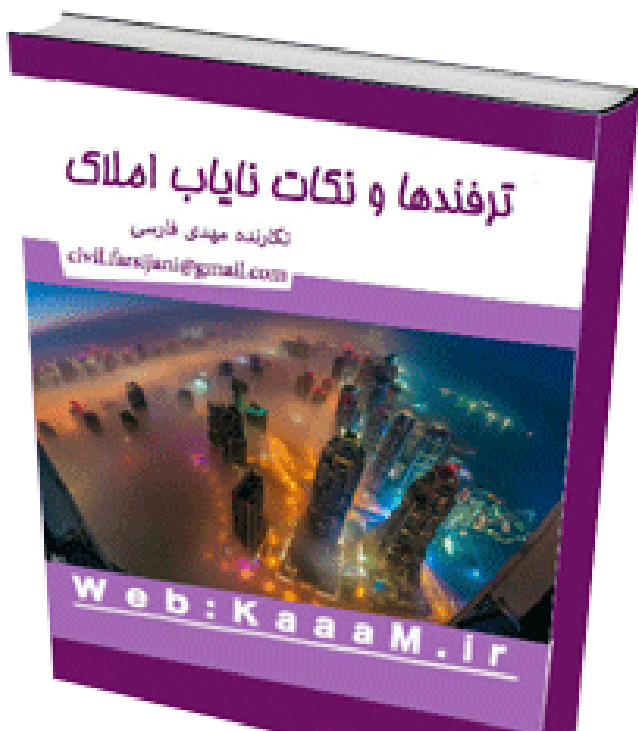


دانلود رایگان کتاب در سایت گروه کام





دانلود رایگان کتاب در سایت گروه کام



دانلود رایگان کتاب ... نه نه **اشتباه** شد  
ببخشید این یکی دیگه **خودمم** قابل دانلود  
نیست!!!



نگارنده : مهدی فارسی