

هفته نامه

هر هفته ۳۰۰۰ تومان

پرتیراژترین نشریه صنعت ساختمان



خانه ای متعلق از آینه و تاشی

www.payampress.com

۱۵۰ اسفند ۱۳۹۳ - سال دوازدهم
شماره ۲۴۶ - مسلسل ۱۸۸ هفته نامه
اولین نیازمندی های تخصصی ساختمان (۱۶ صفحه)
به همراه ضمیمه های:
- معماری و دکوراسیون (این شماره)
- بازار ساختمان (هر شماره)
- ساخت و ساز (شماره بعد)
- تأسیسات (شماره بعد)
- پیام نامه (هر شماره)

پاسخگزار شرایط وام جدید مسکن و تاثیر آن بر بازار را بررسی می کند

جزئیات وام ۱۶۰ میلیونی مسکن

صفحه ۱

بازار رهن؛ مهم ترین سیاست مسکنی

۲+

مشاوران املاک باید به روز شوند

۲۱+

شگردهای دکوراسیونی برای کتابخوان شدن

۱۱+

- ۱۰. هنرنمایی نور و رنگ در کویر.....
۱۰. تخت چشمتید با زبان تصویر.....
۱۴. هماهنگی پرده با دکوراسیون.....
۱۶. ساختمان جدید باشگاه میلان.....
۲۲. بازار مصالح.....

Real estate listings grid with 12 items. Each item includes title (e.g., 'آرامش', 'آرامش', 'آرامش'), price/area, location, and a call to action like 'خرید و فروش املاک' or 'لیست آگهی های مسکن به همراه قیمت فروش'.

Advertisement for 'مهندس ناظر امین کار فرما می شود'. Includes photo of the engineer and contact information.

Advertisement for 'ورود سازمان حمایت به خانه های خالی'. Discusses the government's role in addressing vacant homes.

Main advertisement for 'تحلیل انبوه سازان از تسهیلات مسکن'. Features a call to action 'در گفتگو با' and a page number '۲۹ صفحه+'.

Advertisement for 'سرمتال' with the headline '۱۶۰ میلیون تومانی و ۵+۱ سوال'. Includes contact info and a page number '۳ صفحه'.

دیوار، یک رسانه اجتماعی

صفحه ۷

خبرنگاری که معمار شد

شگردهای دکوراسیونی برای کتابخوان شدن

خانه های مملو از آینه و نقاشی

هنر نمایی نور و رنگ در کویر

تنش و ناآرامی شهر در «چهارشنبه سوری»

تخت جمشید باز بان تصویر

هماهنگی پرده بادکورا سیون

بیمارستانی به شکل پالت رنگ



• شنبه ۱۵ اسفند ماه ۱۳۹۴
• سال دوازدهم
• شماره ۲۴۶ مسلسل • ۱۸۸ هفته نامه

صفحه ۲۸ - ۲۱

مشاوران املاک باید به روز شوند

کد مطلب: ۵۴۲۹
در ادامه سلسله مطالب مربوط به چالش‌ها و مشکلات پیش روی مشاوران املاک این بار نیز با سه تن از مدیران بنگاه‌های معاملات ملکی گفتگو به عمل آوردیم. در این گفتگو به نکات متعددی که متبایله این صنف است اشاره شده که مطالعه آن هم در جهت آشنایی طرفین معامله و هم اعضای محترم صنف تأمل برانگیز و راهگشا خواهد بود.

در عین بیکاری باید حق عضویت پرداخت

بسحاق از بنگاهدان منطقه نیروهرایی است که نزدیک به یک سال از تعطیلی نگاهش می‌گذرد، او با طی راهی از اوضاع اقتصادی کشور به خبرنگار ما گفت: مشغول بنگاهداری دیگر صرفه اقتصادی ندارد، بازاری وجود ندارد که درآمدی وجود داشته باشد. این بازار تا ۳۱ سال دیگر نیز به گردش نمی‌افتد.

او افزود: ۲-۳ سال است بازار مسکن راکد و در خواب است و پیش روی بی‌بندی‌های رئیس مشاوران املاک و وزیر و دیگر کارشناسان سخت‌است.

این بنگاهدان افزود: در زمانی که مسکن رونق داشت به سمت ساخت مسکن خرد روی آوردیم ولی ۲-۳ سال است ملک و آپارتمان‌ها خالی مانده و متقاضی ندارد. برای مثال آپارتمانی که ۲ سال پیش متری ۷ میلیون تومان در معرض فروش گذاشته شد در حال حاضر برآی ۵ میلیون تومان هم متقاضی ندارد.

او درباره رونق بازار مسکن در سال آتی گفت: هیچ رونقی در معاملات خریدوفروش ملک و آپارتمان اتفاق نخواهد افتاد مگر در بخش اجاره و در ماه‌های ۳ و ۴ که فصل

مشکل زیاد است، برای مثال میزان مالیات دریافتی از بنگاه‌ها مطابق درآمدشان نیست، کد رهگیری‌های گرفته شده از اتحادیه نشانگر تعداد معاملات صورت نگرفته است اما سازمان مالیات و دارایی محاسبات خود را طبق تعرفه و قانون در نظر گرفته‌اند برای مشاوران املاک دریافت نمی‌کند.

او اظهار داشت: بیکاری در سال ۹۳ باعث شد مشاوران بنگاه اخراج شوند چون توان پرداخت حق مباشر وجود نداشت.

او دلیل بازار راکد مسکن را در تبیلی برخی افراد دانست و گفت: این ما هستیم که راکد هستیم به بازار. کارشناس‌های دقیق، قیمت‌گذاری‌های شفاف، خلاقیت در بازار، ایجاد انگیزه در متقاضی، آشنایی با سلیقه افراد و... در جذب متقاضی مؤثرند.

محمدی به عنوان یکی از بنگاهدان مشرکی مدار راز موفقیت بنگاهدان و مشاوران املاک را در ایجاد رضایتمندی متقاضی می‌داند و معتقد است: برای سادای همه نوع متقاضی وقت

رکود از مشاوران است نه بازار
اما آنچه در این شرایط رکود بازار مسکن و رکود معاملات ملکی تعجب ما را برانگیخت، رضایتمندی یکی دیگر از بنگاهدان در منطقه جمنازاده است. شمار «اجاره ۳ روزه و فروش ۱۰ روزه ملک ششما» سارا کتجنجاکو کرد تا با محمدی، مالک این بنگاه گفتگو کنیم.

مرایجه کرده و ملک را معامله کرده و می‌گوید «همین ملک را در چند بنگاه دیگر نیز دیده است اما اخلاق آن بنگاه‌ها چشیدن نکرده و نخواستند معامله را آنجا انجام دهند.»

یوسفی در خصوص انتقادهایی که به مشاوران املاک می‌شود، گفت: اگر کسی به اندازه کافی پول داشته باشد و بدانند که چه ملکی می‌خواهند، بدون هیچ مشکلی به خواستش می‌رسد اما آنچه باعث دردمس می‌شود این است که مالک می‌خواهد ملکش را ارگان بفروشد یا اجاره بدهد و خریدار و مستأجر هم به دنبال ارزانی هستند. در این شرایط هرکدام توقع دارند که بنگاهدان طرف را رابگیرند.

او می‌افزاید: اگر حرفی مطابق نظر خریدار زده‌شود به زبان از سوز گرفته‌شده متهم خواهیم شد که لایذ خریدار قایل است و اگر عکس این عمل کنیم، انگشت اتهام بسوی ما بلند می‌شود که فروش با قیمت بالاتر، نفع بیشتری برای ما دارد.

اما معتقد هستیم، از جایی که این شغل ارشی است و از پلر رسیده پس بهتر است به شکل آموزشی مدیریت شود.
او کمسی درد دل کرد و افزود: نباید اجازه داد بی احترامی‌هایی که هم اکنون در اتحادیه مشاوران املاک علیه مشاوران می‌شود افزایش یابد. تبیلی‌ها را باید کنار گذاشت و به جوانانی که وارد این صنف شده‌اند فرصت رشد داد و با ایجاد انگیزه این شغل را هویت تازه بخشید.

محمدی در انتها گفت: بیکاری، رکود، فراز و فرود در تمامی شغل‌ها وجود دارد اما بنگاهداری با یک مغازه اجاره‌ای یا بنگاهداری که ماهی ۲۰۰ میلیون تومان درآمد دارد متفاوت است.

چوب دو سر طلا

یوسفی، دیگر مشاور املاک فعال در محدوده بلوار آیت‌الله سعیدی است که در خصوص انتقادهایی که به فعالان این صنف می‌شود، گفت: در هر صحنی کسب و کار داریم، او در مورد رضایتمندی مشرکی گفت: ذلیلی ندارد که مشرکی حتماً از یک بنگاه استفاده کند. موارد بسیاری داشته‌ام که مشرکی به یک بنگاه

گذاشت، هزینه پرداخت معامله به نفع دوسر معامله‌گر انجام شود. برخی از همکاران وارد معامله‌های خود نمی‌شوند، وقت برای نشان دادن ملک برای متقاضی سوز نمی‌کنند. درحالی‌که باید از مشتری سؤال پرسید، با سلیقه‌اش آشنا شد و علیه او جبهه نگرفت. او از مشکلات حرفه‌ای خود به پرسنتیژ اجتماعی این شغل اشاره کرد و گفت: متأسفانه تعداد محدودی از مشاوران املاک تبیل هستند، حوصله کار کردن ندارند، زحمت دیدن ملک و پیگیری‌های بعدی را نمی‌کنند. در ایران این شغل طرفدار ندارد اما از خروج از کشور این شغل قابل قبول و شناخته شده است تا حدی که برخی مشاوران با مشارکت کشورهای دیگر کار انجام می‌دهند.

محمدی که تمایلی به صحبت در مورد بروز مشکلاتش نداشت مدام سعی داشت مثبت سخن بگوید و از امیدهای روزهای طلایی در افق بسکن صحبت کند و اظهار داشت: برای موفقیت، بهتر است همکاران بروز باشند، باکلامی، بلاخلافی و بی‌احترامی‌ها از این صنف دور شود. همه حرف‌ها زانی‌تان گفت



شماره ۲۴۶-۱۵ - اسفند ۱۳۹۴ هفته‌نامه اختصاصی خانه، مسکن، ساختمان - آموزش - خبری - پژوهشی

مدیر مسئول: مهندس قادر نصیری ترنق
تلفن روابط عمومی: ۸۸۵۵۶۱۰
شماره پیام کوتاه: ۲۰۰۰۸۱۰۰۱۰
آدرس پست: info@payampress.com

صاحب امتیاز: شرکت رنگین کمان ساختمان و تأسیسات
لیتوگرافی و چاپ: هنرروزین سیز
کد پستی: ۱۵۹۶۹۶۷۱۱
آدرس پست الکترونیک: info@payampress.com

مدیر عامل: مهندس مجید داوری ابرد موسی
توزیع: شرکت نشر گستر امروز
صندوق پستی: ۱۵۵۵۵-۳۱۹
ارتباط با مدیریت: mdavari@payampress.com

www.payampress.com