

اصول سرمایه گذاری در بازار املاک و مستغلات - مقدمه

یکی از مشکلات بزرگ و اساسی امروز جامعه بخصوص نسل جوان تامین مسکن و سرپناه می باشد ولی مهارت خرید مسکن و آشنایی با بازار مستغلات در هیچ جایی بصورت مدون و منظم به افراد آموزش داده نمی شود و از طرفی هم کتاب خوبی در این خصوص نوشته نشده است لذا کسانی که می خواهند وارد بازار مستغلات شوند به فنون و تکنیکها ی سرمایه گذاری در آن آشنا نیستند از اینرو نمی توانند مسکن مورد نیاز خود را به راحتی و با قیمت مناسب خریداری کنند.

در بازار مستغلات قیمت استاندارد وجود ندارد و تمام قیمتها به صورت سلیقه ای و شخصی است از اینرو سرمایه گذاری در این بازار مستلزم داشتن تجربه کافی می باشد ولی اکثر کسانی که خواهان سرمایه گذاری در این بازار هستند تجربه کافی را ندارند از اینرو ممکن است دچار اشتباه شده و ضرر و زیان زیادی را در خرید یا فروش متحمل شوند.

برای ورود به بازار املاک و مستغلات لازم و ضروری است که بامباحث ذیل بطور کامل آشنایی پیدا کرده و سپس دانسته های خود را اجرا کنیم.

1. خریدار 2. تامین منابع مالی 3. بازار املاک و مستغلات 4. بنگاههای املاک 5. فروشنده 6. تکنیکهای اساسی در معاملات مسکن

اصول سرمایه گذاری در بازار املاک و مستغلات - فصل اول

خریدار

آمار فرصتهای موجود در بازار املاک و مستغلات بسیار بالاست بطوریکه کارشناسان معتقدند در هر ساخت و سازی حداقل چهارصد فرصت شغلی وجود دارد. فرصتهایی از قبیل دروپنجره سازی، لوله کشی، ایزوگام، شیشه بری، بتن ریزی، جوشکاری و ... اما آنچه که مهمترین و اساسی ترین فرصت محسوب می شود عبارتست از خرید یا ساخت ملک به قیمت مناسب و فروش آن طبق مظنه بازار. اگر کسی بتواند ملکی را به قیمت مناسب بخرد و یا آنرا باقیمت تمام شده پایین بسازد و طبق مظنه بازار بفروشد برساند سود مناسبی نصیبش خواهد شد.

اما چگونه می توان ملکی را به قیمت مناسب بدست آورد و آنرا طبق مظنه بازار فروخت؟ برای جواب دادن به این سوال، لازم است قبل از هر چیز خود را بیشتر و بهتر بشناسیم و به عمق افکار و عقاید خود پی ببریم. برای اینکه ما بتوانیم ایده ای را بخوبی و طبق پروسه کاری به مرحله اجرا در بیاوریم لازم است ابتدا اطلاعات مفید و موثر را دریافت کرده و به طور صحیح آنرا در مغزمان پردازش نموده و رفتاری صحیح و درست از خود ارائه دهیم. در ذیل به توضیح و تحلیل هرکدام از مراحل کاری می پردازیم.

الف. دریافت اطلاعات: دنیای امروز، دنیای اطلاعات بوده و مهمترین بازار سرمایه جهان هم، بازار املاک و مستغلات می باشد. لذا لازم است اطلاعات دقیق و به روزاز املاک و مستغلات داشته باشیم. برای دریافت اطلاعات صحیح، باید تحقیق و تفحص بیشتری انجام داد که در قسمت فرمول جادویی خرید

مسکن بطور کامل آنرا توضیح خواهیم داد.

روش دیگر کسب اطلاعات دقیق، استفاده از نظر کارشناسان مجرب و خیره بازار املاک و مستغلات می باشد که کم کم در گوشه و کنار مملکت و از طریق آموزشگاههای مختلف و مراکز آموزشی خود را به بازار معرفی می کنند. متأسفانه در کشور ما تعداد این کارشناسان بسیار کم بوده و اکثراً هم در دسترس نیستند. نظر این کارشناسان می تواند بسیار مفید و با ارزش باشد چرا که آنها هیچ نفعی در بالا یا پایین بودن قیمت ملک نداشته و هیچ تعصبی هم ندارند از اینرو قضاوت صحیحی انجام می دهند ضمن اینکه خیره و کارکنسته هم هستند.

بنگاههای املاک، هرگز نمی توانند مشاوران خوبی در امر خرید یا فروش باشند چراکه آنها کارشناس نبوده و به فکر منافع خودشان هستند و حتی در بازارهای راکد هم مراجعین را به خرید یا فروش ترغیب و تشویق می کنند چون فلسفه وجودی آنها منوط به انجام معامله و دریافت حق کمیسیون می باشد. وقتی که کسی در موردی ذینفع باشد بصورت نا خودآگاه سعی در قضاوت به نفع خود خواهد کرد.

گروه دومی که برای مراجعه عموم در دسترس هستند رسانه ها بخصوص رسانه های اقتصادی می باشند که متأسفانه این گروه هم زیاد قابل اعتماد نیستند چون کارشناسان خیره و صاحب نظر ندارند و تحلیل های آنها زیاد جالب نبوده و بیشتر تئوری می باشد. خبرنگاران اقتصادی اطلاعات خود را از بنگاههای املاک و یا جاهایی که اصلاً کارشناسانه نیست بدست می آورند لذا این اطلاعات زیاد قابل اتکاء نمی باشد.

پس تاکید می کنیم که روشهای کسب اطلاعات، تحقیق و تفحص هرچه بیشتر و استفاده از نظر کارشناسان خیره بازار می باشد.

ب. پردازش اطلاعات: پس از جمع آوری اطلاعات صحیح از کانالهای مربوطه، نوبت به پردازش آن میرسد که متأسفانه اکثر افراد بدلیل عدم آشنایی با راز و رمز ابزارهای وجودی انسان نمی توانند این مرحله از کار را براحتی انجام دهند.

مغز انسان، دقیقاً مانند یک کامپیوتر می باشد که با توجه به فرمولهایی که به آن داده شده، عمل میکند. در واقع کامپیوتر را از روی مغز انسان، طراحی و ساخته اند. اگر فرمولهای داده شده به مغز درست باشند پردازش درستی انجام خواهد شد و اگر فرمولهای داده شده اشتباه باشند جوابهای اشتباهی خواهیم گرفت. فرض کنید برای یک کامپیوتر چنین برنامه نویسی شده، دو بعلاوه دو مساوی پنج. فکر می کنید هرگاه از کامپیوتر بخواهیم این عمل جمع را انجام دهد چه جوابی به ما خواهد داد؟

متأسفانه در بازار املاک و مستغلات بدلیل نبود کارشناسان خیره، اکثر اطلاعات اشتباه بوده و موجب پردازش غلط در ذهن ما می شود. برای روشن شدن هرچه بیشتر موضوع به شرح و تفصیل آن می پردازیم. آیا هیچ فکر کرده اید که قیمتها و مظنه های املاک و مستغلات چگونه شکل می گیرند؟ چه کسی قیمت ملک را مشخص میکند و چرا؟ فردی که در طول عمر خود فقط یک یا دو بار آپارتمان می خرد قیمت واقعی آنرا چگونه باید مشخص کند؟ چرا بابت هر متر مربع آپارتمان که نهایتاً قیمت تمام

شده آن چهارصد هزار تومان است باید حدود سه میلیون تومان بپردازیم؟ آیا به دلایل این خرید توجه کرده اید؟ فقط به این دلیل که شنیده ایم قیمت آپارتمان در این منطقه بالا رفته و باور کرده ایم که قیمت منصفانه است.

توجه داشته باشید که قیمتها در بازار فارکس به ثابته بوده و در بورس اوراق بهادار هر دو دقیقه قیمتها تغییر می کنند. قیمت جهانی طلا، درسایتهاى مختلف هر سه دقیقه عوض می شوند و طلا فروشها هر روز، دوبارمظنه بازار را اعلام می کنند. ولی هیچ فکر کرده اید که املاک و مستغلات چگونه تعیین قیمت می شوند؟ قیمت گذاری در این بازار کاملاً سلیقه ای بوده و اکثراً هم توسط بنگاههای املاک تعیین می شوند. خوب، با این توصیف نتیجه مشخص است.

مثلاً فردی در يك مراسم عروسي از کسی می شنود که قیمت آپارتمان در فلان منطقه از كرج بالا رفته و همین بحث چند دقیقه ای به معیار فرد در تعیین قیمت تبدیل می شود لذا وقتی که به بنگاه مراجعه می کند و قیمت بالاتری به او می دهند اعتراض نمی کند چرا که در ذهنش پردازش شده، قیمت ها بالاست و این موضوع را باور کرده است.

با ذکر يك مثال، موضوع روشن تر می شود. بنگاههای املاک ضرب المثلي دارند تحت این عنوان که، قیمت ملك هیچ وقت پایین نمی آید. لذا این باور را به عامه مردم القاء میکنند که اگر در بدترین شرایط هم ملكی را بخريد مطمئن باشید ضرر نخواهید كرد. در حالیکه همین چند وقت پیش، حدود بیست و پنج تا سی درصد در بخش املاک و مستغلات کاهش قیمت داشته ایم و پیش بینی ما این است که باز هم چند در صدي کاهش قیمت خواهیم داشت. در بخش اصول مذاکرات يك سري از باورهای اشتباه را که در معاملات مسکن رایج هستند مورد بررسی قرار خواهیم داد انشاء... که موثر و مفید واقع شود.

اگر پردازش اطلاعات ما، صحیح باشد و از تکنیکهای اصلی و اصول مذاکرات بهره کافی ببریم هرگز در خرید و سرمایه گذاری در ملك پشیمان نخواهیم شد و در غیر اینصورت ممکن است ضربه جبران ناپذیری بخود وارد کنیم.

پ. رفتار: پس از دریافت اطلاعات و پردازش صحیح آن، نوبت به عملکرد و رفتار مناسب می رسد. مسلماً وقتی که اطلاعات مطلوبی را دریافت کرده و آنرا بطور صحیح پردازش کنیم هیچ دلیلی برای عملکرد نا مناسب و جود ندارد. وقتی که فردی در خصوص ساختمان، اطلاعات جامع و کاملی جمع آوری می کند و از قیمت تمام مصالح اطلاع دارد و از طرفی اصول مذاکرات و رفتار انسانها را بخوبی مطالعه میکند هیچ موقع معامله ای انجام نمی دهد که موجب ضرر زیانش شود. افرادی که ضرر زیانهای زیادی را متحمل می شوند افرادی هستند که یا اطلاعات ندارند و یا پردازش صحیحی انجام نمی دهند یعنی باورهای غلطی دارند.

کسی که دارای توانایی انجام کاری بوده و به توانایی خود ایمان داشته باشد هرگز تصمیم غلطی نخواهد گرفت. يك تصمیم درست و بموقع و اجرائی آن فرد را از يك عمر کار کردن معاف می کند. بازار املاک و مستغلات با گذشت زمان این فرصت را آشکار می نماید. در نظر داشته باشید که شهر نیویورک در ابتدا به پنج دلار فروخته شد و با گذشت زمان ارزش آن آشکار گردید.

رفتار مناسب چیست؟ و چگونه می توان زمان و مکان آنرا تشخیص داد؟ با ذکر یک مثال به توضیح و تشریح آن می پردازیم. یکی از دوستان من قبل از موج سال 80-82 يك واحد آپارتمان را به قیمت 21000000 تومان خریداری کرد که مبلغ 7000000 تومان از آن بصورت وام بود و بلافاصله پس از موج یعنی حدود 2 سال بعد آنرا به قیمت 42000000 تومان فروخت و وام مذکور را نیز تسویه کرد. پس از موج که رکود نسبی در بازار بمدت سه سال ایجاد شد از فرصت استفاده کرده در این مدت به معامله در بورس اوراق بهادار پرداخت و سود خوبی نیز از آنجا بدست آورد. پس از کسب سود مناسب در بورس و قبل از موج سال 86 اقدام به خرید آپارتمانی در حد و اندازه همان آپارتمانی که فروخته بود نمود. البته با قیمتی بمراتب پایین تر از 42000000 تومان و پس از شش ماه قیمت آن آپارتمان به حدود 80000000 تومان رسید این عملکرد یعنی رفتار مناسب و تشخیص بموقع زمان و مکان انجام معامله مسکن.

اصول سرمایه گذاری در بازار املاک و مستغلات - فصل دوم تامین منابع مالی

تامین منابع مالی جهت خرید مسکن

بی گمان، یکی از اساسی ترین بحث در امر سرمایه گذاری بخصوص در امر مستغلات تامین منابع مالی می باشد متأسفانه اکثر افراد به این موضوع به عنوان يك مشکل نگاه می کنند و روی مسئله تمرکز دارند در حالیکه باید روی راه حل تمرکز نموده و راههای اصولی و معقولی را بررسی کنند.

از قدیم گفته اند که پول عروسی و خانه را خداوند می رساند و همین ضرب المثل باعث قوت قلب در افراد می گردد تا جرات اقدام به خرید مسکن را پیدا کنند. خداوند آنقدر بخشنده و مهربان است که اگر بنده اش هر چیز معقولی را از او بخواهد تامین خواهد کرد و اگر چنانچه می بینیم که فقط دو مورد فوق در زبان فارسی ضرب المثل شده صرفاً به خاطر نیازهای اساسی بشر می باشد و گرنه هر آنچه که ما از خداوند بخواهیم به ما خواهد داد.

بحث تامین منابع مالی يك مسئله ذهنی است. یعنی ذهن فرد باید قبول کند که می تواند از عهده این کار برآید انسان برای رسیدن به هر هدفی باید بتواند باور کند که این هدف دست یافتنی است لذا با استفاده از تجربیات شخصی خود، امکانات موجود و تجربیات دیگران به هدف خود دست یابد.

در امر سرمایه گذاری و خرید مسکن فقط و فقط بعد روانی مسئله باید حل شود یعنی ما باید باور کنیم که می توانیم و قادر هستیم نسبت به خرید مسکن اقدام کنیم. ثروت یک قرارداد ذهنی است اگر ما بتوانیم به خود بقبولانیم که می توانیم در فلان منطقه یک واحد آپارتمان بخریم در اینصورت حتما موفق خواهیم شد در غیر اینصورت اگر حتی به اندازه کافی پول داشته باشیم ولی از مدیریت ذهن قوی برخوردار نباشیم موفق نخواهیم شد اگر از افرادی که صاحب خانه شده اند بپرسید که چگونه نسبت به خرید مسکن اقدام کردی؟ تقریباً همه آنها یک جواب دارند. پول خانه را خداوند می رساند. ترس های واهی مهمترین عامل بازدارنده در خرید مسکن .

مهمترین عامل بازدارنده در امر خرید مسکن، ترسهای واهی و بی اساس است. افراد چون نمی توانند ابتدا تمام نیروهای خود را متمرکز کرده و سپس اقدام کنند لذا همیشه یک ترس و وحشت از عدم پرداخت اقساط و عدم تامین منابع مالی در آنها وجود دارد. ترس واقعی چیز خوبی است چرا که باعث می شود ما دست به کارهای خطرناک نزنیم ولی ترسهای واهی و بی پایه باعث می شوند که ما نتوانیم رشد کنیم و جلوی پیشرفت ما را می گیرد.

در روانشناسی اصلی وجود دارد مبنی بر اینکه در ذهن خود همیشه بر روی دارایی ها تمرکز کنید بر روی بدهیها. هرچقدر بر روی بدهیهای خود تمرکز نمایم همانقدر بدهی های ما افزایش پیدا خواهند کرد باید همواره در حال تقویت دارایی های خود باشیم. وقتی که کسی یک واحد آپارتمان یا یک قطعه زمین می خرد در واقع برای خود ارزش افزوده ای ایجاد کرده است. بنابراین مسلم است که برای تامین منابع مالی این دارایی مقداری بدهی بار خواهد آورد.

یک فرد سرمایه گذار و کسی که با دانش مالی آشنایی دارد باید بتواند با پرداخت حدود سی در صد قیمت یک آپارتمان آنرا خریداری کرده و مابقی آنرا از وامهای بانکی، رهن دادن آپارتمان خریداری شده، قرض و... استفاده کند. اما مشکلی که اکثر افراد در خصوص خرید مسکن با آن روبرو هستند تنها و تنها محدودیت فکری است و گرنه مشکل دیگری وجود ندارد.

اکثر افراد در برنامه ریزی دچار مشکل هستند و هر موقع که با بحث خرید مسکن مواجه می شوند یعنی وقتی تصمیم می گیرند که نسبت به خرید مسکن اقدام کنند تنها مشکلات و بدبختی هایی را که ممکن است در آینده پیش بیاید در جلوی چشمان خود تجسم می نمایند. لذا امر مسلم است که چنین فردی از ترس گرفتار شدن در بند بدهی هرگز اقدام نخواهد کرد. وقتی که تصمیم می گیرید ملکی را بخرید فقط و فقط تمرکز کنید بر فایده و سود آن و هرگز به بدبختی های آن فکر نکنید. ثروتمند فکر کنید تا ثروتمند شوید. اگر بر روی مزایای خرید مسکن تمرکز کنید ذهن شما تحریک شده و راههای جدیدی را جهت تامین منابع مالی آن پیدا خواهد کرد و تمام هستی و کائنات به ندای باطنی شما پاسخ خواهند داد و ضمیر نا خودآگاه شما به دنبال راههایی برای پیدا کردن تامین منابع مالی خواهد گشت در غیر اینصورت اگر به مشکلاتی فکر کنید که ممکن است پس از خرید ملک برای شما پیش آید ذهن شما محدود شده و از ترس اینکه مبدا این مشکلات باعث به درد سر افتادن شود از حرکت باز خواهید ماند تفاوت ثروتمندان و فقرا در این است که ثروتمندان به راه حل فکر می کنند و فقرا به مشکل.

تغییر روند زندگی

وقتي که فردي نسبت به خريد ملك يا آپارتماني اقدام مي کند. بايد روند گذشته زندگي خود را تغيير دهد. مثلا اگر تا امروز روزانه هشت ساعت کار مي کرد از امروز به بعد کمي بيشتري کار کند و کارکرد روزانه خود را از هشت ساعت به يازده تا دوازده ساعت افزايش دهد و به نوعي درآمد خود را بالا ببرد تا بتواند از عهده پرداخت وامهايي که گرفته برآيد.

يکي ديگر از تفاوتهاي اساسي ما بين ثروتمندان و فقيران در اين است که هرگاه ثروتمندان با جواب نه مواجه مي شوند تازه کارشان شروع مي شود ولي افراد فقير گوي منتظر جواب نه هستند و با شنيدن جواب نه بلافاصله دست از کار مي کشند و به دنبال کار خودشان مي روند .

هرگاه در خريد ملك يا آپارتمان به اين نتيجه رسيديد که نمي توان کاري کرد و از عهده تامين منابع مالي بر نخواهيد آمد هرگز تسليم نشويد و راههاي ديگري را هم بررسي کنيد. هرگاه ذهن شما به اين نتيجه رسيد که نمي شود تازه کار شما شروع مي شود. آنوقت است که همه راههاي ممکن و معقول را يکي پس از ديگري بررسي کنيد تا به نتيجه برسيد هيچ مسئله اي در اين جهان بدون جواب نيست فقط پيدا کردن جواب مسئله کمي وقت، صبر و حوصله همراه با دانش مي خواهد.

هنري فورد مي گويد شماچه فکر کنيد که از عهده انجام کاري برمي آييد هر دو صورت درست فکر کرده ايد چون تصميم گيرنده اصلي خودتان هستيد و هيچ کس نمي تواند در اين خصوص به شما کمک کند.

يك مثال

فردي را در نظر بگيريد که تصميم گرفته يك واحد آپارتماني را به قيمت تقريبي 60000000 تومان بخرد و حدود سي در صد قيمت اين واحد را نيز بصورت نقدي بپردازد. اگر اين فرد قوي باشد چنين فکر مي کند. سي در صد قيمت مسکن را که دارم يعني مبلغ 18000000 تومان و از يك وام 18000000 توماني بانك مسکن هم مي توانم استفاده کنم. حدود 10 تا 12 ميليون هم مي توانم از رهن دادن آپارتمان خريداري شده به دست آورم. مقداري وسايل و اثاثيه منزل دارم و آنها را مي فروشم و کمي هم از دوست و آشنا قرض مي گيرم و براي بقيه مبلغ نيز مي توانم از وامهاي موسسات مالي، بانك هاي دولتي، خصوصي و ... استفاده کنم. ولي اگر اين فرد ضعيف باشد بلافاصله شروع به ناله و زاري مي کند و از زمين و زمان مي نالد و نهايتا هم چنين مي گويد: مبلغ پولي را که دارم براي کارهاي ديگر لازم دارم. در بانك مسکن که اصلا سپرده ندارم و نمي توان از اين امتياز استفاده کرد. خانه خريداري شده را شايد نتوان رهن داد. بانكهاي دولتي، خصوصي، موسسات مالي، اعتباري و ... که اصلا وام نمي دهند و اگر هم بدهند من که کسي را ندارم ضامن من باشد. لذا بي خيال. با کمي تجزيه و تحليل مي بينيم که امکانات کاملا يکسان است و فقط نحوه تفکر آنها فرق مي کند. همين وبس.

اصول سرمايه گذاري در بازار املاک و مستغلات - فصل سوم

بازار املاک و مستغلات

بدون شك، مهمترين و اساسي ترين بازار موجود در بازار سرمايه، املاك و مستغلات مي باشد. كه با توجه به نياز شديد افراد به مسكن و سرپناه ارزش آن چندبرابر مي شود لذا در اين فصل آنرا بصورت تخصصي و براساس واقعيات موجود و تئوريهاي سرمايه گذاري بررسي مي كنيم.

تحليل موجهاي پنج ساله افزايش قيمت مسكن و مستغلات: طبق تجربه و تحليلهاي تكنيكال هرچهارو نيم تا پنج سال بكار قيمت مسكن در تهران و شهرستانها حدود 80 تا 140 درصد افزايش پيدا مي كند و ما در اين مقوله سه موج شامل موج قبلي در سالهاي 80 تا 82، موج فعلي در بهمن 85 تا تير سال 86 و موج بعدي در سال 90 تا 91 را مورد تجزيه و تحليل قرار مي دهيم.

بررسي موج قبلي: موج قبلي كه در سال 80 تا 82 اتفاق افتاد باعث ضرر و زيان جدي يك سري از سازندگان، خريداران و نهايتا اقتصاد كشور گرديد. با توجه به بلند بودن طول موج افزايش قيمت در اين دوره، همه افراد تبديل به نابغه مسكن شده بودند و اگر ملكي را امروز مي خريدند مي توانستند فردا به قيمت بالاتري بفروشند. مناسبانه در اين دوره با توجه به بي تجربه بودن افراد در اين گونه كارها قيمت مسكن به طور سرسام آوري بالا رفت و مسكن هرروز گرانتر مي شد. در اين مبحث بعضي از معايب اين موج را بررسي مي كنيم.

1. وارد شدن افراد غير حرفه اي در كار مسكن: چون طول موج اين دوره بلند بود لذا مردم عادي نيز بدون هر گونه كار كارشناسي و مشاوره وارد اين بازار شدند از اينرو كاربردتر شد. هر كس پولي داشت يا مي توانست از اعتباري استفاده كند بلافاصله به هواي سود چشمگير وارد بازار شد و از طرفي بلند بودن طول موج اين جرات و جسارت را در افراد به وجود آورد كه علاوه بر خريد و فروش اقدام به ساخت و ساز كنند. سازندگان ساختمان بدون در نظر گرفتن شخصيت حقيقي يا حقوقي به دو گروه تقسيم مي شدند گروه اول كه كارشان ساخت و ساز بود مشكل خاصي را ايجاد نكردند ولي گروه دوم از داغ بودن بازار سوء استفاده کرده و بدون كار كارشناسي و بدون تامين منابع مالي اقدام به اين كار کرده بودند، نتيجتا نتوانستند به اهداف تعيين شده خود برسند. اكثر اين افراد براي تكميل پروژه ساختماني خود آورده قابل قبولي نداشتند از اينرو وقتي كه 80 درصد پروژه آنها تمام شد ديگر پولي براي اتمام آن باقي نمانده بود و هزينه 80 درصد اوليه را نيز از پيش فروش و وامهاي مختلف تامين کرده بودند لذا مجبور بودند براي فرار از دست طلبكاران و به اميد دست يافتن به پول نقد و اتمام پروژه، همان واحد را به افراد ديگري نيز بفروشند. در حاليكه اين كار كلاهبرداري بوده و پيگرد قانوني دارد. هنوز هم تعدادي از اين پرونده ها در دادگاهها مفتوح بوده و كلاهبرداران در زندان به سر مي برند.

2. عدم توجه به اساسي ترين نياز مردم يعني مسكن: نبودن استراتژي لازم در زمان قبل از اين موج جهت تامين مسكن در كشور باعث بوجود آمدن اينگونه امواج گرديد. اگر به اندازه كافي به ساخت و ساز در زمان قبل از اين موج توجه مي شد مطمئنا موجي به اين سهمگيني بوجود نمي آمد بايد اين گونه موارد با واقع بيني بيشتري بررسي گردد.

3. عدم مديريت صحيح نقدينگي: لازم و ضروري است كه مديريت نقدينگي را در زندگي خود ياد بگيريم. نقش پول نقد در زندگي روزمره و در پروژه هابسيار مهم و اساسي است. در موج قبلي اين مديريت در به دست آوردن موفقيت و شكست خود را به خوبي نشان داد. نداشتن پول نقد در پروژه ها دقيقا مانند سكه است مغزي يا قلبي بودنش تفاوت چنداني ندارد. اگر توجه داشته باشيد سكه يعني اينكه قسمتي از رگ پاه شده و خون از آن خارج مي شود لذا خون كافي به اندامهاي مختلف نمي رسد و همين امر باعث فلج شدن يا مردن فرد مي گردد در حاليكه سايراندام فرد سالم بوده و تنها همان يك نقطه از رگ كه پاره شده باعث بوجود آمدن اين بدبختي مي گردد.

4. رونق گرفتن و زیاد شدن بنگاه املاک در این دوره: بنگاههای املاک بصورت قارچ گونه و سرسام آوری در این دوره افزایش پیدا کردند و هر کس فرصت را مناسب می دید بلافاصله اقدام به اخذ مجوز مشاور املاک می نمود با توجه به سود بسیار بالایی که مشاوران املاک دارند اگر فردی می توانست تنها چند معامله را انجام بدهد و یا اینکه چند واحد مسکونی و تجاری را اجاره بدهد به سود بسیار زیادی دست پیدا می کرد لذا اگر در زمان حال می بینیم که تعداد بنگاههای املاک تقریباً با تعداد سوپر مارکتهای شهر برابری می کنند چیز عجیب و غریبی نیست.

5. سود دهی موج قبلی: مسلمانان بسیار زیادی در این بازار به پولهای کلانی رسیدند. آنهایی که توانستند با واقع بینی و تشخیص به موقع نیاز مردم راه ساده ای را جهت کسب پول پیدا کنند. بلند بودن طول موج نیز مزید بر علت شد در عوض عده ای دیگر نیز طبق برنامه ریزیهای غلط ضرر و زیان غیر قابل جبران دیدند.

6. عدم تامین منابع مالی: در موج قبلی يك سري از افراد که در کار ساخت و ساز وارد شده بودند از نحوه تامین منابع مالی اطلاعات کافی نداشتند و پول لازم برای پروژه خود را تنها در پیش فروش و گاهی وام بانکی می دیدند چون پیش بینی لازم را انجام نداده بودند همین امر باعث ایجاد ضرر و زیان سنگین گردید.

7. عرضه و تقاضا: بدون شك تقاضاي شديد در موج قبلي باعث برهم خوردن تعادل عرضه و تقاضا گردید چون در این موج تقاضا بسیار بالا و عرضه کم بود لذا قیمت مسکن شدیداً افزایش پیدا کرد.

بررسی موج فعلی: طول موج این دوره از اسفند 85 تا تیر 86 به مدت پنج ماه بود که در آن قیمت مسکن حدود 70 تا 120 درصد بالا رفت ولی چون مردم تجربه داشتند لذا این موج نتوانست مثل موج قبلی مخرب باشد و بازار چندان هم داغ نشد و معاملات بصورت دست و پا شکسته صورت گرفت و به هیچ وجه قابل مقایسه با موج قبلی نبود.

لازم به توضیح است که افزایش قیمت مسکن در طول موجها طبیعی است چرا که سایر چیزها نیز افزایش قیمت پیدا می کنند سایر بازارها هم به همان نسبت سوددهی دارند. اگر افزایش حقوق کارگران و کارمندان را هر ساله حدود 13 تا 15 درصد در نظر بگیریم باز هم همین نتیجه حاصل می شود یعنی افزایش حقوق کارگران و کارمندان و افزایش قیمت مسکن تقریباً در يك سطح هستند.

دو عامل باعث حساس شدن افزایش قیمت مسکن می گردد. یکی اینکه مسکن جزو نیازهای اساسی و واقعی افراد است و همه به نوعی مجبورند برای خود مسکن تهیه کنند و همین مسئله باعث آگاهی مردم از قیمت مسکن می گردد و از طرف دیگر افزایش قیمت مسکن محسوس بوده و خیلی راحت خود را نشان می دهد شاید اگر قیمت يك سهام در بورس اوراق بهادار پنج برابر هم افزایش پیدا کند نتواند جلب توجه نماید ولی افزایش قیمت مسکن بر همه چیز تاثیر گذار است.

افزایش قیمت اجاره مسکن: موضوع قابل بحث بعدی در این موج، افزایش قیمت اجاره منازل مسکونی بود اجاره خانه ها پس از موج قبلی، هم اندازه قیمت مسکن افزایش پیدا نکرده بود که در این موج به نحو محسوسي خود را نشان داد.

نبود قیمت استاندارد: آنچه که بیشتر موجب سردرگمی افراد در بازار مستغلات می شود نبود قیمت استاندارد است. در بازارهای دیگر قیمتها کاملا مشخص بوده و شما می توانید با توجه به آن تصمیم بگیرید ولی در بازار مستغلات چنین نیست و همین موضوع باعث می گردد که افراد نتوانند قیمت مناسب را پیدا کنند مناسبانه منابع قابل اتکاء، آموزشهای لازم و کتب کافی نیز وجود ندارد که بتوانند از آن استفاده کنند. تنها چیزی که قابل استفاده است تجربه شخصی افراد می باشد که مناسبانه کسب این تجربه هم برای افراد هزینه بسیار سنگینی دارد.

بررسی موج بعدی: موج بعدی مسکن در سال 91 تا 92 از جنبه های زیادی قابل بررسی است. موج قبلی و فعلی را تجربه کرده ایم و موج بعدی را می توان با توجه به تجربه قبلی و واقعیات جامعه تجزیه و تحلیل کرد. عوامل موثر و مهم که در تعیین قیمت مسکن در آینده تاثیر گذار هستند به شرح ذیل می باشند:

1. طرح ساماندهی بنگاههای املاک و مستغلات با ایجاد کد رهگیری: این طرح می تواند یکی از بهترین طرحهای موثر و کارآمد در کنترل قیمت مسکن باشد. با ایجاد کد رهگیری امکان شناسایی معاملات انجام شده بوجود می آید و هر کسی که بیش از سه بار نسبت به انجام معاملات ملکی اقدام کند این عمل برای وی شغل محسوب شده لذا باید مالیات پردازد.

2. طرح زمینهای 99 ساله: با توجه به اینکه هر گونه افزایش قیمت در بازار املاک و مستغلات و هر بازار دیگری طبق عرضه و تقاضا صورت می گیرد لذا این طرح می تواند به طرز بسیار موثری باعث کنترل قیمت مسکن گردد چون بطور بی سابقه ای عرضه مسکن را بالا می برد. در شرایط فعلی در استان تهران در چهار نقطه، دولت جمهوری اسلامی ایران اقدام به واگذاری زمین به تعاونیها جهت ساخت مسکن کرده است لذا این موضوع باعث اسکان جمعی از مردم در این آپارتمانها می گردد و تاثیر بسیار موثر و مهمی روی مسکن در تهران خواهد داشت همین موضوع در شهرستانها نیز صادق بوده و می تواند اثرگذار باشد از طرفی، چون دولت مقرر کرده که فقط افراد واحد شرایط می توانند از این امتیاز استفاده کنند بنابراین حق به حقدار می رسد و کسانی که واقعا از امکانات دولتی در خصوص مسکن استفاده نکرده اند این امتیاز شامل حال آنها شده و مشکل اصلی و اساسی آنها را حل خواهد کرد و کسی که در داخل شهر تهران قادر به پرداخت هزینه های مسکن نیست خیلی راحت می تواند از این آپارتمانها استفاده کند.

3. اخذ مالیات از خانه های خالی: گرفتن مالیات از خانه های خالی می تواند در کنترل قیمت مسکن خیلی موثر واقع شود چون در این صورت افراد مجبور هستند بجای واسطه گری در بخش مسکن در بازارهای دیگر سرمایه گذاری کنند و یا اینکه در صورت داشتن خانه های خالی، حداقل آنها اجاره دهند تا مالیات به آنها تعلق نگیرد.

4. رونق گرفتن بورس اوراق بهادار: با توجه به بحث خصوصی سازی در کشور و با توجه به اینکه قسمت اعظم دارایی دولت باید به بخش خصوصی واگذار شود و در این واگذاری ها شرکتهای مهم و سود ده زیادی وجود دارند لذا این بازار می تواند نقدینگی را به سوی خود جذب کرده و از وارد شدن آن در بازار

مسکن و به تبع آن ایجاد موج جلوگیری کند. امروزه در بورس هر روز سهامی بهتر از روز قبل عرضه شده و افراد را به خریدن خود ترغیب می کنند.

5. تشویق و ترغیب کارمندان دولت به مهاجرت از تهران: این سیاست دولت جالب و قابل توجه بوده و در نوع خود واقعا بی نظیر می باشد با توجه به اینکه در این سیاست از افرادی که دارای سابقه خدمتی بالایی هستند خواسته شده به شهرستان بروند و از طرفی این افراد دارای بچه هایی هستند که در سن و سال ازدواج می باشند لذا با اجرا شدن این طرح افراد زیادی به شهرستانها مراجعت خواهند کرد و چون در صورت مراجعت آنان به احتمال زیاد فرزندان خودشان را نیز با خود خواهند برد لذا تهران کمی سبک خواهد شد.

6. انتقال کارخانجات، پادگانها، دانشگاهها و مراکز بزرگ دولتی در تهران به شهرستانها: این طرح نیز بسیار مهم بوده و فضای خالی زیادی را ایجاد خواهد کرد و اگر از این فضاهای خالی شده درست استفاده شود کمک بسیار بزرگ و شایان توجهی به بخش مسکن خواهد شد چرا که می توان با ساخت و ساز اصولی در آن فضاهای بخش اعظمی از مشکل مسکن را حل کرد. با انتقال این مراکز به شهرستانها، افرادی که در آنجا کار می کنند بالتبع به شهرستانها خواهند رفت که این مورد نیز می تواند در کاهش جمعیت تهران موثر واقع شود.

7. خصوصی سازی بخش فولاد و سیمان کشور: قسمت اعظم یک ساختمان از سیمان و فولاد ساخته می شود و می توان گفت این دو ماده اولیه ساخت مسکن در تعیین قیمت آن بسیار موثر هستند. با توجه به اینکه کارخانجات سیمان به طور وسیعی در حال گسترش هستند و هر روز از گوشه و کنار مملکت شنیده می شود که کارخانه جدیدی شروع به کار کرد. می توان پیش بینی نمود که مشکل کمبود سیمان در موج بعدی حل گردد. از طرف دیگر با توجه به واگذاری کارخانجات فولاد به بخش خصوصی و انگیزه افراد می توان پیش بینی کرد تولید فولاد کشور بالا رفته و می تواند یکی از فاکتورهای تاثیرگذار در قیمت تمام شده ساختمان باشد.

8. تاثیرگذاری بسیار کم وام مسکن در خرید مستغلات: در شرایط فعلی مبلغ وام مسکن بسیار کم بوده و تاثیر چندانی در افزایش قیمت مسکن ندارد و پیش بینی می شود که این مبلغ افزایش چندانی نخواهد داشت و اگر هم افزایش پیدا کند افزایش آن جزئی بوده و چندان موثر نخواهد بود. مسلماً هرچه قدر مبلغ وام مسکن بیشتر باشد. قدرت خرید مردم بالا رفته و باعث تورم در مستغلات خواهد شد.

9. تجربه افراد در خرید و فروش مسکن: با توجه به افزایش قیمت قبلی در بخش مسکن و تجربه افراد در موجهای قبلی سطح اطلاعات افراد بالا رفته و پیش بینی می گردد این تجربه در موج بعدی موثر واقع شود.

پس لرزه های پس از موج: هر موجی که ایجاد می شود و به اتمام می رسد پس لرزه هایی هم دارد که معمولاً این پس لرزه ها حدود شش ماه بطول می انجامند. فرض کنید که در طول موج، فردی تصمیم داشته آپارتمان خود را به قیمت 60000000 تومان بفروش برساند و مشتری هم داشته ولی بنابه دلالتی این آپارتمان را نفروخته است. پس از پایان موج و کاهش قیمت هرگز راضی نمی شود به قیمتی پایین تر این معامله را انجام دهد و تا شش ماه پس از موج فکر می کند که می تواند به همان قیمت قبلی آنرا بفروش برساند

پس از این مدت، فروشندگان واقعي که تعدادشان حدود 20 درصد از کل فروشندگان مي باشند مجبور هستند به هر دليلي ملك خود را بفروشند لذا پس لرزه ها هم پس از شش ماه تمام شده و فرصت مناسب براي خريد مسكن ايجاد مي شود.

آيا قيمت مسكن در محدوده زماني مابين دو موج ثابت مي ماند؟ قيمت مسكن ظاهرا در محدوده زماني مابين دو موج ثابت مي ماند ولي تجربه نشان داده كه واقعا چنين نيست و مي توان با بكارگيري اصول و فرمولهاي ارائه شده در اين كتاب حدود 25 تا 30 درصد پايين تر از مظنه بازار اقدام به خريد كرد.

اصول سرمايه گذاري در بازار املاك و مستغلات: سرمايه گذاري در بازار املاك و مستغلات به سه روش تقسيم مي شود كه به شرح و تفصيل هر کدام از آنها مي پردازيم.

1. سرمايه گذاري کوتاه مدت (1 ماه تا 1 سال): در اين روش، سرمايه گذار مي خواهد حداكثر تا يك سال بازگشت سود مناسب داشته باشد. لذا لازم است با توجه به وضعيت موجود و دوران ركود فعلي، ارزش افزوده اي ايجاد كند تا بتواند سود مناسب از معاملات مسكن بدست بياورد. توضيح اينكه، ايجاد ارزش افزوده يكي از خلاقيت هاي مهم در ساخت و ساز است.

ارزش افزوده چيست؟ و چگونه مي توان در بازار املاك و مستغلات ارزش افزوده ايجاد كرد؟ بي گمان يكي از روشهاي اصلي ثروتمند شدن ايجاد ارزش افزوده مي باشد. افرادي كه در اين كار مهارت دارند براحتي مي توانند در بازار كنوني ايران ثروت بسيار بالايي را ايجاد كنند. به عنوان مثال: سخنراني، را در نظريگيري كه يك CD خام را به قيمت 150 تومان مي خرد و با ضبط صداي خود در اين CD، آنرا به قيمت 3000 تومان مي فروشند اين يك نوع ارزش افزوده مي باشد. همين بحث در املاك و مستغلات نيز صادق بوده و مي توان با خريد يك آپارتمان يا خانه ويلايي و با ايجاد تغيير مناسب، آنرا به قيمت بالاتري فروخت ويا اينكه زميني را خريد و با ساخت مناسب در آن به سود مطلوبي دست يافت.

يكي ديگر از صورتهاي ايجاد ارزش افزوده، ساخت در بافت فرسوده مي باشد. امروزه شهرداريها براي رونق دادن به ساخت مسكن در بافتهاي فرسوده، تراكم تشويقي مي دهند مي توان از اين فرصت ها استفاده كرد.

در سرمايه گذاري کوتاه مدت، سود اصلي بر اساس خريد و فروش صورت مي گيرد لذا بايد بتوانيم به موقع خريد کرده و به موقع هم بفروشيم و سعي كنيم بنحو احسن از تكنيکهاي خريد استفاده کرده و در فروش هم طمع نکنيم.

با توجه به کوتاه بودن طول دوره، آورده نقدي سرمايه گذار بايد بيشتري باشد چرا كه در بازار املاك و مستغلات نسبت زمان به آورده نقدي برعكس مي باشد هر چقدر پول بيشتري داشته باشيم در زمان کوتاه تري به سود دست پيدا مي كنيم و هر چقدر پول كم تري داشته باشيم در زمان بيشتري به سود مي رسيم.

2. سرمایه گذاری میان مدت (1 تا 3 سال): در این روش، سرمایه گذار می خواهد حداکثر تا 3 سال بازگشت سود مناسبی داشته باشد.

طول این دوره مناسب بوده و می توان با اطلاع یافتن از ایجاد موجها سرمایه گذاری مناسبی انجام داد و یا در پیش خریدها شرکت کرد. اکثر سازندگان و حتی شرکتهای حقوقی با توجه به نیاز نقدینگی پیش فروشهای مناسبی را انجام می دهند. لازم است در پیش خریدها به اسناد و مدارک توجه بیشتری داشته باشید.

3. سرمایه گذاری بلند مدت (از 3 سال به بالا): با توجه به کافی بودن زمان این دوره، هرگونه سرمایه گذاری در آن، با سود مناسبی همراه است. اگر بخواهیم به چند مورد از این فرصتها اشاره کنیم می توان به شرح ذیل آنها را توضیح داد:

1. خرید هر نوع ملکی با توجه به موجهای افزایش قیمت: در هر صورت هر پنج سال یک موج ایجاد می شود. در بدترین حالت در پنج سال یک موج افزایش قیمت خواهیم داشت. لذا با گذشتن از یک موج سود مناسبی نصیب ما خواهد شد.

2. تغییرات جغرافیایی ملک: مکانهایی که مشمول طرح تعریض جاده می شوند و مکانهایی که امکان دارد در آینده، امکانات خاصی به آنها اضافه می شود.

3. تغییر کاربری: اوج شکوفایی ملک در تغییر کاربری می باشد.

4. خرید سهمیه تعاونی: با توجه به اینکه اکثر زمینهایی که مشکل شهرداری دارند و یادرفت شهری نیستند به تعاونیها واگذار می شوند لذا تحویل آپارتمانهای تعاونی کمی به درازا می کشد از اینرو می توان این سهمیه ها را به قیمت ارزانیتری خرید و در بلند مدت صاحب مسکن شد.

از سایر ویژگیهای تعاونیهاکه به ارزان شدن آنها منجر می شود می توان به زمین ارزان، مصالح نامناسب، نقشه های تکراری، نمای متحدالشکل، عدم رعایت ضوابط و استانداردهای ساختمان سازی و داشتن بافت کارمندی اشاره کرد.

بنگاههای املاک چه کسانی هستند و دارای چه مهارتهایی می باشند؟ در تعریف و تبلیغ بنگاههای املاک بعضا مشاهده می شود از کلمه مشاور املاک استفاده می کنند که جا دارد در اینجا ابتدا کلمه مشاور را تعریف کرده و ببینیم آیا این تعریفها درست هستند؟ مشاور کسی است که در علم یا مهارتی دارای تخصص باشد و بتواند در آن زمینه به افراد و مراجعان اطلاعات کافی بدهد و آنها را در تصمیم گیری کمک کند در حالیکه آنچه که ما امروز در بازار مستغلات می بینیم برای راه اندازی بنگاه املاک فقط کافی است که از امور صنفی و یا شهرداری مجوزهای لازم اخذ گردد و هیچ توضیحی در خصوص تخصص فرد خواسته نمی شود. لذا آن انتظاراتی را که ما از این بنگاهها داریم برآورده نخواهد شد. ما باید اطلاعات لازم را در خصوص ملک مورد نظر خود، شخصا جمع آوری کرده و طبق فرمولهای ارائه شده در کتاب عمل کنیم. برخلاف سایر بازارها، بازار مستغلات دارای قیمت استاندارد و معین نیست لذا قیمت گذاری بصورت صد درصد سلیقه ای می باشد و هر قیمتی را که فروشنده برای ملک و ساختمان خود تعیین می کند به عنوان قیمت فروش تلقی می گردد. لذا واجب و ضروری است که در هنگام خرید و فروش از کم و کیف کار باخبر باشیم.

یکی دیگر از موارد بسیار مهم در بازار مستغلات و در برخورد با بنگاههای املاک داشتن اطلاعات کافی و آشنایی کامل با قوانین می باشد. متاسفانه مشاهده می شود که بعضا تعرفه های تعیین شده از طرف امور صنفی رعایت نمی شود. در هر مرحله ای که اقدام به خرید یا فروش ملک می کنید حتما باید تعرفه های آن محل را از بنگاههای املاک که از طرف امور صنفی به آنها داده شده بخوانید و طبق آن عمل کنید.

بنگاه املاک، وظیفه دارد فروشندگان و خریداران را به همدیگر معرفی کرده و ملک مورد نظر را به خریدار بصورت تمام و کمال و با حوصله نشان دهد و هرگونه عیب و مشکل ساختمان را شناسایی کرده و به وی بگوید. در هنگام خرید از فروشنده و از بنگاه املاک بخوانید که هرگونه مشکل ملک مورد نظر را صریحا و بدون قید و شرط بیان کنند متاسفانه این گونه مشکلات در مستغلات به وفور دیده می شود در خرید ملک و همچنین در فروش آن هرگز به یک مورد بنگاه بسنده نکنید و حتما با چندین بنگاه در تماس باشید تا بتوانید آنچه که دلتان می خواهد بخرید.

در اکثر معاملات، شما با یک گروه طرف حساب هستید مثل خرید یک موبایل، دستگاههای صنعتی، اسباب و اثاثیه منزل و ... ولی در معاملات مسکن شما با دو گروه طرف حساب هستید. گروه فروشندگان و گروه بنگاههای املاک.

مثلا فرض کنید شما می خواهید یک دستگاه مونتاز یک قطعه صنعتی را بخرید کافی است با یک سری تکنیکهای بازاریابی و فروش آشنا باشید و در کار خود از آنها استفاده کنید ولی در معاملات مسکن برای خرید یا فروش یک واحد آپارتمان، اول باید بتوانید از عهده بنگاه املاک بر بیایید تا ملکی را به شما گران ن فروشند و یا ارزان از شما نخرند. باید با اطلاعات کافی وارد بنگاه املاک بشوید تا پول اضافی از شما نگیرند.

مناسفانه بنگاه‌های املاک، بجای حمایت از شما که به عنوان خریدار یا فروشنده وارد آنجا می شوید به روش‌های مختلف به فکر گرفتن پول اضافی از شما هستند و بعضاً هم مشاهده می شود که بعضی از بنگاه‌های املاک کمی بیشتر از تعرفه های خود از افراد پول می گیرند. باید دقت کنید که طبق تعرفه های تعیین شده، هزینه بنگاه املاک را پرداخت کنید. من پیشنهاد می کنم با گروه بنگاه‌های املاک بیشتر آشنا شوید و دقت بیشتری را صرف اینکه آنها چکار می کنند، بکنید.

اصول سرمایه گذاری در بازار املاک و مستغلات - فصل پنجم

فروشندگان

نگاهی دقیق و مو شکافانه به فروشندگان مسکن بسیاری از مسائل را برای ما حل خواهد کرد چراکه هشتاد درصد آنها اصلاً فروشنده نیستند و برای کشف قیمت و یک سری اطلاعات دیگر به بنگاه‌های املاک مراجعه می کنند. برای شناخت و مطالعه این گروه آنها را به پنج دسته تقسیم و به شرح و توضیح هر کدام از آنها می پردازیم.

گروه اول: کسانی هستند که مسکن را از روی شکم سیری می فروشند. تجربه ثابت کرده که آنها فروشندگان خوبی نیستند و بدون هیچ گونه دلیلی ملک را بیش از قیمت واقعی آن می فروشند در معامله با این افراد وسواس به خرج بدهید و در صورت امکان با آنها معامله نکنید چون اگر آنها در یک زمان معین نتوانند ملک خود را بفروشند عجله ای ندارند صبر می کنند تا در فرصت مناسب و با قیمت مناسب آنها را به فروش برسانند.

گروه دوم: بساز بفروشها هستند این افراد شغلیشان ساختن مسکن و فروش آن است. چون قبل از ساختن مسکن، آنها تصمیم بر فروش دارند لذا ممکن است در ساخت دقت لازم را نکنند ولی چون عموماً مسکن را بصورت پیش فروش و اقساطی می فروشند شما می توانید از این امتیاز استفاده کنید.

یک سری دیگر از بساز بفروشها شرکتهای بزرگ و رسمی هستند که استانداردهای لازم را جهت ساخت مسکن رعایت می کنند ولی قیمت فروش آنها بالاست و گاهی زمان تحویلشان به درازا می کشد.

گروه سوم: کسانی هستند که تصمیم دارند منزل مسکونی خود را تعویض کنند و خانه بزرگتری بخرند این گروه نیز هیچ عجله ای برای فروش ندارند و مترصد فرصت هستند تا در موقعیتی مناسب ملک خود را به قیمت بالا بفروشند و ملک دیگری را به قیمت پایین بخرند آنها هرگز به فکر رضایت مشتری نیستند و فقط به منافع خود فکر می کنند.

گروه چهارم: این گروه اصلاً فروشنده نیستند و فقط می خواهند قیمت ملک خود را بدانند و هر از چند

گاهی به بنگاه املاک مراجعه کرده تا قیمت روز ساختمان خود را بدانند و هر قیمتی را که بنگاه املاک به آنها می دهد یک دوم نیز به آن اضافه کرده و آنرا در دید و بازدیدها، محل کار، مراسم ها و دیگر جاهایی که اصلا ربطی به مسکن ندارد اعلام می کنند. این افراد چون فروشنده نیستند لذا برای آنها فرقی نمی کند که قیمت خود را به بنگاه املاک اعلام کنند یا در مراسم عروسی و یا هر جای دیگر، متاسفانه همین قضیه، اکثرا باعث بوجود آمدن جوکاذب در امر مسکن می گردد و افرادی که تحقیقات لازم را در زمینه قیمت مسکن انجام نداده اند همین قیمت را ملاک قرار داده و از خرید مایوس می شوند.

گروه پنجم: این گروه واقعا فروشنده اند آنها کسانی هستند که بنا به دلایلی مجبور به فروش ملک خود هستند و چون می خواهند بفروشند لذا قیمت مناسب ارائه می دهند. دلایل فروش می تواند متفاوت باشد مثلا فردی تصمیم دارد که شهر محل سکونت خود را عوض کند لذا باید ملک خود را در شهر مبدأ فروخته و در شهر مقصد ملک دیگری بخرد یا اینکه فردی ملک دیگری را خریداری کرده و ناچار به فروش ملک خود هست. با این افراد می توان با در نظر گرفتن اصول خرید و فروش معامله کرد گروههای قبلی چندان مناسب نیستند.

فرمول جادویی خرید مسکن

سرمایه گذاری در بازار املاک و مستغلات و خرید مسکن حوصله و سلیقه خاصی را می طلبد چراکه این بازار بسیار مهم و اساسی می باشد. لذا باید دقت لازم صورت گیرد.

در بازارهای دیگر می توان به سادگی با پول بسیار کم سرمایه گذاری نمود ولی در بازاری مثل بازار مستغلات پول زیادی لازم است و از طرف دیگر اکثر افراد در طول زندگی خود یک، دو، یا سه بار اقدام به خرید مسکن می نمایند که این موضوع هم باعث حساس شدن این معامله می گردد.

متاسفانه در بازار مستغلات اکثر افراد شخصا تصمیم گیرنده نیستند و از روی اطلاعات دیگران و صحبتهای آنان اقدام به خرید مسکن می کنند که این موضوع می تواند باعث ضرر و زیان سنگین افراد گردد.

برای خرید مسکن حتما باید یک پروژه برای خود تعریف کنید و هرگز آنرا سرسری نگیرید و با مطالعه، تحقیق و تفحص وارد این بازار شوید. نقطه ضعف اکثر افراد عدم شناخت این بازار و انجام معاملات غیر حرفه ای در آن است.

فرض کنید که تصمیم گرفته ایم در یک محله از تهران یک واحد آپارتمان بخریم دقیقا باید طبق توصیه های ذیل عمل کنیم. ابتدا یک محل را انتخاب کرده و در آن محل حداقل بیست تا بنگاه املاک را شناسایی کنیم و از هر بنگاه بخواهیم که پنج واحد آپارتمان را به ما نشان دهد. با این حساب ما حداقل یکصد آپارتمان را خواهیم دید. لذا یک دفتر صدفبرگ تهیه کرده و مشخصات هر کدام از آپارتمانها را بصورت دقیق و مشخصات کامل از قبیل متراژ، قیمت و ... را در آن می نویسیم. از این یکصد مورد هشتاد مورد واقعا فروشنده نبوده و فقط بیست مورد از آنها فروشنده واقعی هستند. لذا هشتاد واحد آپارتمان را از لیست

حذف کرده و فقط روی بیست واحد باقی مانده تمرکز می کنیم و با تجزیه و تحلیل این بیست مورد، بهترین های آنها را از یک تا صد انتخاب کرده و ده تای بقیه را حذف می کنیم. حالا اگر هرکدام از این ده مورد را خریداری کنیم خرید خوبی انجام داده ایم ولی عقل سلیم حکم می کند که در این ده مورد نیز، یکی بهترین است لذا با هر ده نفر از این فروشندگان واقعی وارد مذاکره شده، با چهارتای آنها تا پای میز معامله جلورفته و با یکی قولنامه می نویسیم. اگر بتوانیم با این روش و با این حوصله و سلیقه آپارتمانی را خریداری کنیم. حتما آنها ده تا پانزده در صد زیر قیمت بازار خریداری کرده ایم و سود خوبی نیز برای ما حاصل می گردد.

نکته قابل توجه برای پیدا کردن يك واحد آپارتمان دلخواه این است که باید تحقیق و تفحص خود را در مدت زمان يك ماه تا چهل و پنج روز بمدت دو تا سه ساعت در هرروز انجام دهیم اگر روزی بیش از دو یا سه ساعت در این زمینه فعالیت کنیم ممکن است با خستگی و دلسردی روبرو شده و با بنگاههای املاک همکاری نکنند.

اگر فکر می کنید که خریدن يك واحد آپارتمان ارزش این همه وقت تلف کردن را ندارد در اینصورت لازم است به محاسبات ذیل نظری بیفکنید . به عنوان مثال يك فرد با حقوق ماهیانه پانصد هزار تومان را در نظربگیرید که تصمیم گرفته يك واحد آپارتمان در حدود قیمتی شصت میلیون تومانی را خریداری کند. اگر این فرد یکصد و بیست ساعت را در مدت زمان سي تا چهل روز جهت تحقیق و بررسی درخصوص ملك مورد نظر خود اختصاص دهد و اگر هر ساعت کاروي، دوهزار و پانصد تومان ارزش داشته باشد. یعنی سیصد هزار تومان وقت هزینه کرده است و اگر همان آپارتمان را طبق فرمول ارائه شده بتواند بیست در صد پایین تر از قیمت بازار بخرد. یعنی دوازده میلیون تومان ارزان خریده است. این سود دوازده میلیون تومانی با هزینه سیصد هزار تومانی اصلا قابل مقایسه نیست.

متأسفانه ما معمولاً عادت داریم که خیلی راحت و بدون هیچگونه پرس و جویی اقدام به خرید آپارتمان کنیم . مسلماً در آنصورت معامله خوبی انجام نداده ایم.

اشتباه اکثر افراد در بحث خرید مسکن عدم اختصاص وقت کافی به آن است. یعنی اینکه آنها وقت کافی را صرف تحقیق و تفحص در خصوص قیمت آن نمی کنند. در حالیکه با اختصاص وقت کافی می توانند ملك مورد نظر خود را حداقل ده تا بیست درصد زیر قیمت بازار خریداری کنند.

اصول سرمایه گذاری در بازار املاک و مستغلات - فصل ششم
اصول مذاکرات و تکنیکهای اساسی جهت معاملات مسکن

1. با مسئله قیمت بصورت حرفه ای برخورد کنید.

وقتی که تصمیم گرفتید ملكی اعم از آپارتمان، خانه ویلایی، سوله، باغ، زمین و... را خریداری نمایید. دریدوورود به بنگاه املاک و برخورد با فروشنده ، اولین سوالی که از شما پرسیده خواهد شد این

است که چقدر پول دارید؟ و شما در جواب باید بتوانید با تکنیکهای خاص از جواب دادن طفره بروید و به هیچ عنوان مقدار پول خود را لو ندهید. هر چقدر دیرتر مقدار پول خود را اعلام کنید به همان اندازه برنده هستید و هر چقدر زودتر آنرا اعلام کنید به همان اندازه بازنده هستید.

همیشه سعی کنید در خرید ملک، روی متراژ آن بحث و تبادل نظر کنید. مثلا بگوئید من يك ملك به مساحت x متر مربع مي خواهم و علاقمندم تمام ملكهاي موجود در اين منطقه را با اين متراژ بينم تا از بين آنها بهترين را انتخاب كنم.

يكي از ترفندهاي اخير بنگاههاي املاك اين است كه به محض ورود به بنگاه، يك فرم از قبل آماده شده را جلوي شما مي گذارند تا آنرا پر كنيد اين فرم شامل يك سري سوالات تقريبا بي معني به علاوه مقدار پول شما مي باشد. در پر كردن اين فرم هر سوالي را كه خوشتان نيامد جواب ندهيد. ضمن اينكه در جلوي سوال مقدار پول، خط تيره بکشید.

2. در خريد و فروش هر ملكي چهار عامل اصلي وجود دارد. در خريد و فروش هر ملكي عوامل زيادي از قبيل شرايط پرداخت، تعداد اقساط، نوع ساخت، نوع وام، مبلغ وام، محل استراتژيك ملك، شمالي يا جنوبي بودن، قرار گرفتن در طبقه اول، دوم و...، داشتن پاركنگ و انباري و ... تاثير گذار هستند كه چهار عامل آن بسيار مهم مي باشند و از اين چهار عامل متغير، يكي اصل و بقيه تابع آن هستند. خريداران به اين چهار عامل بهاي بيشتري مي دهند و اين عوامل براي آنها مهم مي باشند.

اگر ما خريدار باشيم نبايد اين چهار عامل مهم را لو بدهيم چون در اينصورت فروشنده به نقطه ضعف ما پي برده و ممكن است قيمت را بالا ببرد و اگر فروشنده هستيم بايد با تكنيكهاي خاص چهار عامل مهم براي خريدار را شناسايي کرده و به او گوشزد کنیم که ملك ما داراي مزايای این چینی نیز هست.

براي من شرايط پرداخت و مقدار وام مهمترين عامل در خريد و فروش مسكن مي باشد. البته چند عامل ديگر هم مهم هستند ولي آنها تابع عامل اصلي مي باشند و بعضي شرايط هم كه اصلا مهم نيستند.

3. با اعتماد بنفيس بسيار بالايي وارد بنگاه شويد. وقتي كه براي خريد ملكي وارد بنگاه املاك مي شويد با اعتماد بنفيس بسيار بالا و با قامتي راست وارد شويد و هيچگونه نقطه ضعف از خود نشان ندهيد. وقتي كه شما به عنوان مشتري يا خريدار وارد بنگاه مي شويد با اين كار شما قصد سود رساندن را داريد. از اينرو بايد اعتماد به نفس بالايي داشته باشيد تا بتوانيد معامله خوبي انجام دهيد.

يكي از مهمترين و اساسي ترين شعارهاي بازرگاني و فروش اين است كه همه ما يك رئيس داريم و اسم آن مشتري است لذا شما در اينجا رئيس هستيد و در شان يك رئيس نيست كه نقطه ضعف نشان دهد. متاسفانه آنچه كه ما در جامعه مي بينيم خلاف آنچه هست كه بايد باشد.

افتدار و اعتماد به نفس در معاملات بخصوص معاملات مسكن جلوي هر گونه سوءاستفاده را مي كيرد و باعث مي شود كه فروشنده و بنگاه املاك نتوانند از شرايط روحي و رواني شما به نفع خود

استفاده کنند.

4. قیمتها را بشکنید و از این کار لذت ببرید. بازار املاک و مستغلات تنها بازاری است که در آن قیمتها سلیقه ای هستند و مکانیسم خاصی جهت تعیین قیمت وجود ندارد. از اینرو هر کسی هر قیمتی را که دلش می خواهد تعیین می کند و ما در مقام خریدار نباید هرآنچه را که بر ما دیکته کردند قبول کنیم بلکه باید، قیمتی را که خودمان تعیین می کنیم ملاک قرار دهیم. چون یک نفر قیمت را تعیین کرده، پس یک نفر هم می تواند آنرا تغییر دهد. یکی از تکنیکهای مهم رابرت کیوساکی در معاملات ملک همان تعیین قیمت بوده و می بینیم که در این کار، بسیار هم موفق عمل کرده است.

مناسفانه آنچه که ما، در بازار امروز می بینیم قبول کردن قیمتهایی است که بنگاههای املاک تعیین می کنند. مثلاً می گویند در فلان منطقه قیمت آپارتمان متری x تومان می باشد. ولی خریداران هیچ موقع از خود نمی پرسند که این قیمتها را چه کسی معین کرده است و آیا این ملک واقعا این قدر ارزش دارد. اصلاً از خود سوال نمی کنند که در وضعیت فعلی، ما پول چه چیزی را می پردازیم. آیا این پول به این سادگی به دست آمده که این چنین از دست می دهیم.

لازم است در تمام شرایط قیمتهای مشخص شده را بشکنید و مهمتر اینکه از این کار لذت ببرید نه اینکه آنرا کاری عبث بیندازید یا در رودربایستی قرار بگیرید.

اگر همه مردم به قیمت واقعی ملک را بخرند این همه تورم بی معنی در بازار املاک و مستغلات ایجاد نخواهد شد.

5. سعی کنید با مبلغ 30 تا 35 درصد قیمت مسکن بصورت نقدی و بقیه بصورت وام، قرض، رهن مسکن خریداری شده، آنرا بخرید.

اگر ما منتظر بمانیم تا پول يك واحد آپارتمان را به دست بیاوریم و بعداً نسبت به خرید آن اقدام کنیم در آنصورت هرگز موفق به خرید آپارتمان نخواهیم شد چون اصلاً نمی توان این پول را مهیا کرد و در صورت مهیا کردن هم، به فکر خرید آپارتمان بزرگتری خواهیم بود.

طبق عرف بازار امروز، ما باید بتوانیم با 30 تا 35 درصد قیمت يك آپارتمان، آنرا خریداری کنیم و مابقی را از طریق وام بانک مسکن، وام از موسسات مالی و اعتباری، وام از بانکهای دولتی و خصوصی، از طریق رهن دادن آپارتمان خریداری شده، تامین نماییم. هرگز از بابت قرضی که برای خرید ملک، برای شما ایجاد می شود نترسید چون در تقسیم بندی قرضها و روانشناسی پول، این قرض جزو قرضهای خوب محسوب می شود.

6. اولاً قانون احتمالات را یاد بگیرید و ثانياً به آن عمل کنید. سوال عمده ای که اکثر کارآموزان در جلسات مشاوره و در برگزاری کلاسها از من می پرسند و همیشه معترض هستند این است که ما به اندازه کافی جهت پیدا کردن مسکن مطلوب و دلخواه گشته ایم ولی پیدا نکرده ایم مسکنی که با شرایط و

مقدار پول ما مناسب باشد وجود ندارد و وقتی که می پرسیم تا به حال چند مورد را بازدید کرده اید در جواب می گویند بیست تا سی مورد. در حالیکه برای پیدا کردن مسکن دلخواه خود، حداقل باید یکصد مورد را بازدید کنیم تا بتوانیم به آنچه که دلخواه ماست برسیم.

طبق قانون احتمالات امکان ندارد که از یکصد مورد بازدید، نتوانیم فروشندگان واقعی را پیدا کنیم. مطمئن باشید حتما مورد دلخواه شما در این یکصد مورد وجود خواهد داشت.

7. چانه زدن بر سر قیمت مناسب را یکنوع بازی و سرگرمی در نظر بگیرید. تجربه ثابت کرده، اکثر افرادی که برای خرید مسکن اقدام می کنند زیاد اهل چانه زدن نیستند در حالیکه یکی از اصول اولیه معاملات، چانه زدن و تخفیف گرفتن است بخصوص در معاملات مسکن که این تخفیف می تواند مبلغ قابل توجهی باشد. ما در هیچ معامله ای نباید جنس خود را به قیمت مقطوع بخریم بخصوص اینکه این جنس ملک و املاک باشد.

افراد موفق و آنهایی که به ثروت زیادی رسیده اند چانه زدن بر سر قیمت را یکنوع بازی و سرگرمی می دانند و همیشه و همه جا از این امتیاز استفاده می کنند.

یکی دیگر از مواردی که فرد حتما باید به آن توجه کند داشتن اعصابی آرام و پولادین می باشد. در معاملات، نباید اعصاب ما خیلی زود به هم بریزد و مجبور به ترک بنگاه املاک شویم بلکه باید با اعصابی پولادین که در اثر تمرین و ممارست حاصل می شود ملک دلخواه خود را بخریم.

8. از پرسشهای کوانتومی در تمامی مراحل معاملات مسکن استفاده کنید. در معاملات مسکن، هیچ چیزی را بدون دلیل قبول نکنید. تمام مراحل معامله را تجزیه و تحلیل کنید و به تمام صحبتهایی که در بنگاه املاک رد و بدل می شود توجه کرده و ببینید که کدام موارد به نفع شما و کدام به ضرر شماست.

هر سوالی را که به ذهن شما می رسد و طرف مقابلتان باید جوابگو باشد حتما از او بپرسید و جواب ارائه شده را به دقت بررسی کنید. هیچ چیز مشکوک و مبهم را قبول نکنید بلکه با سوال کردن، آنرا شفاف نمایند.

9. اصل زمان

زمان مهمترین فاکتور در معاملات می باشد. هرگز اجازه ندهید که از اهرم زمان بر علیه شما استفاده شود. بعضا می بینیم مه طرف مقابل برای شما مدت زمان تعیین می کند مثلا می گوید صحبتهایی که با شما کردیم به مدت 48 ساعت اعتبار دارد و اگر تا 48 ساعت آینده جواب قطعی را ندهید شرایط فرق خواهد کرد. در چنین مواقعی بگوئید از همین الان جواب من منفی است و نیازی به مدت زمان نیست. چون اگر شما در دام زمان گرفتار شوید در آنصورت فرار کردن از این دام بسیار سخت و بعضی مواقع غیر ممکن است.

اگر چنانچه خودتان برای طرف مقابل مدت زمان، تعیین کردید و این زمان تمام شد خیلی سخت گیر نباشید و مدت زمان مذکور را تمدید کنید و مذاکره را ادامه دهید.

10. عمل کنید و معجزه عمل را ببینید. تا وقتی که دست به عمل نزده اید و در جریان کار قرار نگرفته اید و نتیجه آنرا ندیده اید نمی توانید شیرینی موفقیت را حس کنید.

مشکل اکثر ما این است که نمی توانیم از زمان خود بدرستی استفاده کنیم و همیشه کارها را به عقب می اندازیم و وقتی که متوجه می شویم، می بینیم که کلی زمان را از دست داده ایم و از طرفی هم کلی کارهای عقب افتاده داریم. کوهی از کارهایی که باید انجام می شد ولی انجام نشده است.

برای رشد و ترقی باید دست به کار بزنیم و اقدام کنیم. اگر قرار است آپارتمانی بخریم با یک برنامه ریزی دقیق و حساب شده و با اختصاص وقت مناسب به آن، از تعداد بیشتری از آپارتمانهای موجود در آن منطقه بازدید کنیم تا بتوانیم در اسرع وقت و با قیمت مناسب ملک دلخواه خود را بخریم.

آنچه که در جامعه ما مشاهده می شود بیانگر این است که افراد برای خرید ملک به اندازه کافی از جان و دل مایه نمی گذارند و فرمولهای خرید مسکن را با دقت اجرا نمی کنند. لذا معلوم است که نتیجه دلخواه حاصل نخواهد شد. برای رسیدن به نتیجه باید از خواب صبحگاهی صرفنظر کرد باید دست به عمل زد باید تمام بهانه ها را کنار گذاشت باید تجربه کرد. باید شکست ها را پذیرفت و در مراحل بعدی از آنها استفاده کرد، آری، مردان عمل همیشه موفق اند.

تجربه، پس از اتفاق حاصل می شود و آموزش قبل از آن، برای اینکه راه موفقیت را باز کنیم باید تجربه داشته باشیم و برای تجربه اندوزی نیازمند آن هستیم که دست به عمل بزنیم. بزرگترین معلم تجربه است اگر املایی بنویسید مسلما غلطی هم نخواهید داشت.

باید املا بنویسید تا غلطهای خود را شناسایی کرده و با تمرین و ممارست آنها را یاد بگیرید.

افراد موفق با شناسایی نقاط ضعف خود نسبت به اصلاح آن اقدام می کنند و افراد نا موفق اصلا نقاط ضعف خود را شناسایی نمی کنند تا نسبت به اصلاح آن اقدام کنند.

11. اگر فروشنده هستید بعنوان خریدار و اگر خریدار هستید به عنوان فروشنده وارد عمل شوید.

یکی از تکنیکهایی که بنگاههای املاک به کار می برند این است که به محض تشخیص این موضوع که شما خریدار یا فروشنده هستید فرمولهای مخصوص خریدار یا فروشنده را بروی شما اجرا می

کنند. مثلا اگر فروشنده هستید فوراً شروع می کنند به صحبت کردن از وضعیت رکود و اینکه اصلاً خریداری پیدا نمی شود. قیمتها پایین بوده و هیچ مشتری ای وجود ندارد و اگر خریدار هستید موضوع فرق می کند. این چنین صحبت می کنند اگر تا چند روز دیگر ملکی را نخرید تا آخر عمرتان صاحب ملک نخواهید شد. هرروز و هر ساعت قیمتها بالا می رود و ما فقط چند تا ملک در این منطقه داریم که آنهم تا امروز عصر به فروش خواهد رفت در آنصورت سرشما بی کلاه خواهد ماند. همین الان باید برای خرید اقدام نمایید.

برای اینکه مظنه واقعی بازار به دستان بیاید بتوانید هم در شکل فروشنده و هم در شکل خریدار بازار را ببینید و از مجموعه اطلاعات موجود، تصمیم درست را اتخاذ نمایید.

12. اصل شرایط بهتر

در خرید و فروش ملک، شما هر قدر هم، با رضایت کامل معامله را انجام دهید مطمئن باشید باز هم شرایط بهتری وجود خواهد داشت. در بازار املاک و مستغلات، قیمتها نسبی بوده، پس همیشه شرایط بهتر وجود دارد.

فرض کنید که پس از یکماه و نیم صرف وقت و پس از بازدید حدود یکصد واحد آپارتمان، یک واحد آپارتمان با شرایط دلخواه ما و با قیمت مناسب پیدا کرده ایم و تصمیم قطعی داریم که آنرا بخریم مسلماً این آپارتمان مناسبترین مورد برای خرید نیست بلکه شرایط بهتر از آن هم وجود خواهد داشت به شرط اینکه زمان زیادتری بگذاریم و تلاش بیشتری بکنیم

13. اگر می خواهید بصورت حرفه ای وارد بازار املاک و مستغلات شوید حتماً مدتی را در بنگاه املاک بصورت پورسانتی یا رایگان کار کنید.

تکنیکهای موجود در معاملات مسکن، بسیار زیاد هستند و تجربه اندوزی در این خصوص مستلزم صرف وقت زیاد و فراگیری آن می باشد. از اینرو لازم است بصورت عملی این تکنیکها را بیاموزیم و یکی از راههای یادگیری این فنون کارکردن در بنگاه املاک و مستغلات می باشد تا از نزدیک شاهد باشیم و بیاموزیم که چگونه باید با خریدار و فروشنده رفتار کرد. چه مواردی مهم و چه مواردی غیرمهم هستند. فراگیری تکنیکهای بازاریابی و فروش نیز می تواند بسیار مفید واقع شود. تنوریهایی که در این کلاسها آموزش داده می شوند در بنگاههای املاک عیناً اجرا می شوند و از نزدیک می توان آنها را دید و فراگرفت. هیچ چیز به اندازه تجربه نمی تواند مفید واقع شود.

14. مواظب باشید بنگاههای املاک بصورت عمده از تکنیکهای برنده شدن بر علیه شما استفاده نکنند.

در مبحث پیدا کردن فروشندگان واقعی گفتیم آنها کسانی هستند که به هر دلیل می خواهند ملک خود را بفروشند و در این کار مصمم هستند و ما نیز در هنگام خرید مسکن به دنبال آنها هستیم. بنگاههای املاک از این موضوع آگاه بوده و در بعضی مواقع از این تکنیک استفاده می کنند و شما که به عنوان

خریدار وارد بنگاه می شوید طوری وانمود می کنند که فروشنده مصمم به فروش است و بر اثر مشکلی که برایش پیش آمده ،حتما باید ملک خود را بفروشد در حالیکه چنین نیست، با تحقیقات بیشتر می توان به صحت و سقم گفته های بنگاه املاک پی برد. مواظب باشید که در این دام نیفتید.

منبع:

<http://mrastak.blogfa.com>

اشتراک گذاری:

www.ehsannasiri.com