

## مشاور املاک مناسب برای خرید و فروش املاک را چگونه انتخاب کنیم؟

خرید و فروش ملک کاری است که بسیاری از ما در طول زندگیمان انجام می‌دهیم. در این خرید و فروش همیشه مبالغ زیادی پول جا به جا می‌شود. چیزی که شاید سرمایه یک عمر ما و یا پس انداز چندساله مان باشد. طبیعی است که بسیاری از فرایندها نقل و انتقال ملک در دفتر مشاور املاک انجام شود؛ به همین خاطر بد نیست که نگاه دقیق‌تری به این شغل داشته باشیم. در این مقاله به دنبال ویژگی‌های یک مشاور املاک مناسب هستیم. اگر شما هم قصد خرید و فروش ملک دارید حتما این مقاله را تا به انتها بخوانید

### آشنایی قبلی با یک مشاور املاک مناسب بسیار مهم است

پیش از آنکه اقدام به خرید و فروش ملک در یک دفتر مشاور املاک نمایید؛ به یاد داشته باشید که شناسایی یک مشاور املاک مناسب بسیار مهم است. بهتر است قبل از اقدام به مشاوره گرفتن و خرید و فروش؛ سابقه و حسن رفتار مشاور املاک را بررسی نمایید.

قبل از مشاوره گرفتن از مشاوران املاک بهتر است که موضوع مشخصی داشته باشید. برای مثال حد و مبلغ خرید و فروش خودتان را بدانید و ناحیه جغرافیایی ملک را نیز انتخاب کنید. به یاد داشته باشید در صورتی که برنامه خرید و فروش مشخصی نداشته باشید؛ حتی بهترین مشاوران املاک هم نمی‌توانند به شما کمک کنند.

### از میان تمام گزینه‌ها اقدام به انتخاب کنید

هرگز پیش از شروع معامله خودتان را محدود به یک دفتر مشاور املاک نکنید. سعی کنید که به دفاتر مشاور املاک متعدد سر بزنید و با آنها سر صحبت را باز کنید. همچنین از آنها مشورت بخواهید. سپس اقدام به انتخاب بهترین مشاور کنید.

بهترین ویژگی مشاورین املاک حسن برخورد، صرف زمان کافی برای مشتریان و آگاهی به محله مورد نظر است. اغلب در هر محله‌ای یکی دو مورد خوب وجود دارد. پس بهتر است به اولین گزینه اکتفا نکنید.

مشتریان سابق و اهل محل، بهترین منبع برای انتخاب مشاورین املاک هستند. دوستان و آشنایان نیز بهترین افراد هستند که می‌توانند در این زمینه به شما کمک کنند.

مشاورین املاک باید حسن رفتار داشته باشند؛ به خوبی برای مشتریان خودشان وقت بگذارند و نیز آشنایی کافی با محله و مورد معامله داشته باشند.

### **آشنایی با محله و ملک مورد نظر بسیار مهم است**

آشنایی با جغرافیای محله، ناحیه‌های شهری، نقشه‌های شهرداری، نقشه‌های توسعه و نیز محدودیت‌های خرید فروش منطقه؛ از مهمترین دانستنی‌های یک مشاور املاک است. همچنین وی باید اطلاعات خوبی درباره ملک مورد معامله جمع آوری کند.

با این که مشاورین املاک اغلب اشراف خوبی نسبت به جغرافیا و محله‌های شهری یک ناحیه دارند؛ با این همه بهتر است که خودتان نیز اقدام به جستجو کنید و بهترین موارد را انتخاب کنید.

### **ساعات مناسبی را برای جستجوهای خودتان انتخاب کنید**

تعیین قرار بازدید از ملک بسیار مهم است. اگر شما در حال جستجوی ملک جدیدی هستید، باید این کار را با کمک مشاورین املاک و یا کارمندان آنان انجام دهید.

برای این کار پیشنهاد می‌شود که زمان مناسبی را برای این جستجوها انتخاب کنید. در تعیین زمان هم فرصت مشاورین املاک، هم صاحبین ملک و هم زمان کاری خودتان را در نظر بگیرید.

در نظر داشته باشید که مشاورین املاک در روز باید به چندین مشتری مشاوره دهند و قرارهای ملاقات متعددی را تنظیم کنند. پس زمانبندی مناسب و حضور در زمان مقرر بسیار مهم است.

## همیشه به حسن پاسخگویی مشاور املاک توجه کنید

پاسخگویی مشاور املاک به تماس‌ها و سوالات شما مهم است. اگر مشاور املاک زمان کافی برای مشاوره دادن به شما ندارد و یا به سردی با شما برخورد می‌کند و یا اصطلاحاً قطره چکانی به شما اطلاعات می‌دهد؛ پیشنهاد می‌شود که به مشاور املاک دیگری مراجعه کنید.

مشاورین املاک باید وقت کافی را در اختیار مشتریان بگذارند؛ به صورت کامل به سوالات حقوقی و مشاوره‌ای آن‌ها پاسخ دهند؛ و در تنظیم قراردادهای حقوقی نیز دقت کافی را داشته باشند. شلوغی یک دفتر مشاور املاک دلیلی بر صحت کار او نیست. بلکه حسن برخورد، پاسخگویی، اطلاعات کافی و نیز صرف زمان و دقت کار او نشان دهنده موفقیت حرفه‌ای چنین اشخاصی است.

## از مشاور املاک مناسب، معتبر و به روز بهره بگیرید

دنیای تلفن‌های با شماره گیرهای نمره‌ای و نوشتن معاملات با قلم و مرکب و کاغذ حلوائی به سر آمده است. امروز دنیای تکنولوژی و ارتباطات است.

سامانه‌های هوشمند، فناوری‌های هوش مصنوعی و واقعیت افزوده و نیز امکان جستجوهای آنلاین و سریع؛ همه به مشتریان کمک می‌کنند که بتوانند بهترین ملک را در زمان کوتاهی پیدا کنند.

بهترین مشاور املاک کسی است که بتواند به خوبی با فناوری‌های روز کار کند و بهترین موارد را در کوتاه‌ترین زمان در اختیار مشتریان قرار دهد.

حسن رفتار، پاسخگوئی و نیز آگاهی از موارد معاملاتی از مهمترین ویژگی‌های یک مشاور املاک است. شلوغی دفتر، تماس‌های مکرر و زمان ناکافی برای مشتریان نشان دهنده موفقیت شغلی یک مشاور املاک نیست. مشاور املاک باید با دقت اسناد حقوقی را تنظیم کند و تراکنشهای مالی را پیگیری کند. اگر مشاور املاک شما توانایی چنین کاری را ندارد بهتر است به سراغ مشاور املاک دیگری بروید.

## یک مشاور املاک مناسب و کار بلد، روش کار مرتبی دارد

مشاور املاک موفق و معتبر، برای هر خرید و فروش روش کار مرتبی دارد. او در ابتدا به خوبی با طرفین معامله صحبت می کند و از مناسب بودن طرفین برای انجام معامله مطمئن می شود. جلسه بررسی ملک با وقت کافی را تنظیم می کند. در مورد شرایط معامله، توافق طرفین را حاصل می کند. اسناد حقوقی را با دقت تنظیم می کند و نسبت به ثبت آن ها در سامانه های کشوری اقدام می کند و در نهایت نیز موارد مالی انجام شده را تعقیب کرده و معامله را به سر انجام می رساند. در تمام این مدت هم مشاور مناسبی برای خریدار و هم فروشنده است؛ و حتی در صورت بروز مشکل حقوقی بهترین منبع برای رفع اختلاف و یا بر طرف کردن مشکلات است.

پس اگر دقت کنید، نه تلفن های مکرر از مشتریان و همکاران متعدد، نه شلوغی دفتر و نه هزاران تعریف غلط دیگر نشان دهنده موفقیت یک مشاور املاک نیست. بر عکس مشاور املاک موفق به خاطر رابطه تنگاتنگش با موارد حقوقی و مالی؛ انسانی است جدی، با نزاکت و با دقت و به خاطر معاشرت با مردم و امانت داری اموال آنان، انسان بسیار محترمی است.

## ارتباطات مهمترین عامل موفقیت

طبیعی است که در شغل مشاور املاک، ارتباطات نقش بسیار پر رنگی داشته باشد. ارتباطات به معنای پرچانگی نیست. ارتباطات به معنای گفت و شنود دقیق است. مشاور املاک خوب به همان اندازه که گوینده خوبی است، شنونده ماهری است. حتی او باید شنونده بسیار ماهرتری به نسبت تمام افراد باشد.

ارتباطات درست کلید موفقیت در مشاوره املاک است. حسن بیان، حسن رفتار، شنونده بودن، صبور بودن و آگاهی از موارد حقوقی و ملکی؛ به موفقیت یک مشاور املاک و نیز تعداد معاملاتی که انجام می دهند ارتباط نزدیکی دارد. هرچه مشاور املاک دقیق تر و با اطلاع تر؛ معاملات او کم خطرتر و بهتر.

## الزاما همه یکسان نیستند

طبیعی است که در هر صنفی انسان‌های با تجربه و فرهیخته و نیز افراد تازه وارد و ناکارآزموده وجود داشته باشند. صنف مشاورین املاک نیز از این مورد مستثنی نیست.

تعهد یک مشاور املاک مناسب به اجرای صحیح یک معامله بسیار مهم است. صرفا روی موضوع حق کمسیون کمتر و یا چرب زبانی و یا حتی دکور دفتر مشاور املاک متمرکز نشوید.

## تنها بر روی قیمت خانه تمرکز نکنید

یکی از وسوسه بر انگیزترین بخش‌های معامله ملک، هم برای خریدار و هم برای فروشنده قیمت ملک است. بسیاری از مشاورین املاک این نقطه ضعف دو طرف را می‌شناسند؛ و با ارائه پیشنهادات و وسوسه انگیز با قیمت‌های پایین تر در زمان خرید و یا بالاتر در زمان فروش، سعی در جلب نظر خریداران و یا فروشندگان دارند. این را در ذهن داشته باشید که قیمت تنها بخش سودمند یک معامله نیست.

در کنار قیمت مواردی مانند شرایط درست معامله، شرایط مناسب پرداخت، موارد حقوقی مرتبط به ملک و معامله و نیز خصوصیات ملک؛ بسیار مهم است و حتی می‌توان گفت مهم تر از قیمت است. پس تنها بر روی پیشنهادات قیمت تمرکز نکنید. مشاورین املاک کهنه کار همیشه مجموعه‌ای از پیشنهادات شامل قیمت، موارد حقوقی، مشخصات ملک و نیز شرایط پرداخت را به شما پیشنهاد می‌دهند.

## سنجیده عمل کنید

قبل از انتخاب مشاور املاک مناسب ابتدا تکلیف خودتان را مشخص کنید

یکی از مشکلاتی که بیشتر مشتریان مشاورین املاک دارند؛ سردرگمی در مورد معامله و شرایط پرداخت و یا تحویل است. بهتر است قبل از مراجعه به هر مشاور املاکی شرایط خودتان را بسنجید؛ ببینید در چه صورتی در فروش و یا معامله ملک سود می‌کنید و در چه زمانی ممکن است قضیه به ضرر شما تمام شود. شرایط خرید، تحویل پول، انتقال سند و نیز شرایط و ویژگی‌های سند خودتان را مشخص کنید.

بدترین زمان مراجعه به یک مشاور املاک مناسب؛ زمانی است که شما تمرکز کافی بر روی خواسته‌ها و شرایط خودتان ندارید و انتخاب آن را بر عهده مشاور املاک و یا مشتری‌های دیگر می‌گذارید. این بدترین نوع معامله است.

بهترین زمان برای مراجعه به مشاور املاک بعد از تعیین تکلیف با خودتان و یا احتمالاً مالکان و خریداران دیگر است. پس قبل از مراجعه به هر دفتر مشاور املاکی با خودتان مسائل و شرایط را بررسی نمایید.

مشاورین املاک وقتی یک مشتری و یا خریدار سر در گم را ببینند کمتر مایل به همکاری با او هستند. تصمیم شما همت مشاور املاک را بر می‌انگیزاند.

### **هیچ کس توانایی ذهن خوانی ندارد**

یکی از مشکلاتی که بین مشاورین املاک و طرفین معامله وجود دارد، انتظار بیجای ذهن خوانی است. سکوت در معامله بدترین چیز است. سعی کنید درباره هر جزئیاتی که نمی‌دانید و یا می‌خواهید در معامله بیان شود صحبت کنید.

هیچگاه انتظار نداشته باشید که مشاور املاک و یا خریدار و فروشنده از سکوت و یا حالات شما چیزی را درک کنند. کسی توانایی ذهن خوانی ندارد. پس به صورت دقیق و واضح خواسته‌ها و شرایط خودتان را بیان کنید. بخش بزرگی از معامله، مذاکرات سه طرفه بین خریدار، فروشنده و مشاور املاک است. پس خودتان را آماده چانه زنی و صحبت کردن کنید.

### **یک مرحله مشخص برای اتمام فعالیت در نظر بگیرید**

یکی از مشکلاتی که افراد در زمینه معامله املاک دارند، بی‌نهایت تصور کردن فرایند خرید و فروش ملک است. مشاورین املاک نیز مانند سایر صنوف خدماتی زمان مشخصی را می‌توانند به مشتریان خود اعطا کنند. در صورت صرف زمان زیاد برای یک مشتری؛ عملاً بقیه موارد کاری آن‌ها کنسل شده و قضیه به ضرر آنان تمام می‌شود.

دقت کنید که برای معامله خودتان زمان مشخصی را در نظر بگیرید. برای مثال بین یک هفته تا نهایت دو هفته؛ در صورت عدم توافق بین خودتان و طرف مقابل عملاً معامله را سوخته حساب کنید و وقت مشاورین املاک را نگیرید.

### نتیجه گیری برای انتخاب مشاور املاک مناسب

قبل از مراجعه به هر دفتر مشاور املاک بهتر است که موضوع خودتان را مشخص کنید.

هرگز با اولین مشاور املاک وارد گفتگو نشوید، به چند دفتر مراجعه کنید و بهترین را انتخاب کنید.

آگاهی‌های حقوقی، مالی، آشنایی با محل و نیز شرایط معامله از مهمترین دانش‌های یک مشاور املاک مناسب است.

ساعات کار خودتان را با مشاور املاک هماهنگ کنید.

از پاسخگو بودن یک مشاور املاک مناسب مطمئن شوید و مطمئن شوید که او متعهد به انجام معامله است.

بهره‌گیری از فناوری‌های روز می‌تواند کار شما را تسهیل کند؛ به خصوص که سامانه‌های کشوری نیز امروز به صورت تکنولوژیکی کار می‌کنند.

هر مشاور املاک خبره می‌داند که باید از چه روش‌هایی برای پایان رساندن موفق معامله یک ملک استفاده کند و بهره بگیرد.

مذاکره بخش مهمی از معامله بین شما، طرف معامله و نیز مشاور املاک است. پس سعی کنید به درستی آن را انجام دهید.

الزاماً همه اشخاص وارد شده به این حرفه، قابل اعتماد و معتبر نیستند و دانش کافی را ندارند.

توقعات خودتان را به درستی مشخص کنید تا در انجام معامله دچار تردید نشوید.

از ذهن خوانی دیگران و انتظار ذهن خوانی خودتان توسط دیگران دست بردارید، درباره هر چیزی به درستی سوال کنید و یا توضیح دهید.

مدت زمان مشخصی را برای انجام معامله در نظر بگیرید.