

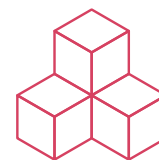
مجله تخصصی سرای ونگوور Saraye Vancouver

Persian Real Estate Magazine

M s V a n c o u v e r . c o m

شماره هشتم

Eighth Issue



چند کلمه با شما

سلام و درود بر شما همراهان محترم مجله‌ی سرای ونکوور. بسیار خرسندم که با انتشار این مجله توانسته‌ام دانسته‌هایم در زمینه‌ی معاملات املاک را با شما هم زبانان عزیز به اشتراک بگذارم و در پروسه‌ی مهم خرید، فروش و اجاره‌ی ملک همراه شما باشم. پیرو شماره‌های قبل، در شماره‌ی هشتم از مجله‌ی سرای ونکوور ابتدا وضعیت بازار را تحلیل کرده‌ام تا با آگاهی بهتری بتوانید قدم بعدی خود را بردارید. سپس قوانین مهم درباره‌ی خرید و یا فروش خانه‌های دارای مستاجر را برای مشاوران املاک، خریداران و فروشندگان بررسی نمودم.



اگر به فکر فروش خانه‌ی خود در همین پاییز هستید، به شما توصیه می‌کنم که حتماً با خود صادق بوده و بدانید چه نوع فروشندگی می‌باشید و با توجه به آن تصمیم خود را بگیرید. اگر خانه‌ی شما در بازار مانده است و فروخته نمی‌شود اما سایر املاک سریع‌تر به فروش می‌روند، دلایل آن را برای شما بررسی کرده‌ام. اگر می‌خواهید سریع‌تر خانه‌ی خود را بفروشید، حتماً دلیل آن را پیدا کرده و چاره‌ای برای آن بیندیشید.

در انتها نیز برای مشاوران املاکی که قصد دارند اندکی از بازار ملک دور باشند و به استراحت بپردازند، ۱۰ فیلم زیبا را معرفی کرده‌ام که تم آن‌ها درباره‌ی ملک است. حتی اگر مشاور املاک نیستید، دیدن این فیلم‌های زیبا را به شما توصیه می‌کنم. لطفاً نظرات خود درباره‌ی این فیلم‌ها و سایر مقالات را با من در میان بگذارید.

با تشکر - محسن صانعی

فهرست

- ۲ تحلیل بازار ملک در ماه اکتبر ۲۰۲۲
- ۷ نکات طلایی خرید و یا فروش خانه‌ای که مستاجر دارد
- ۹ با خود صادق باشید. چه نوع فروشندگی هستید؟
- ۱۱ چرا برخی از خانه‌های ونکوور سریع‌تر فروخته می‌شوند؟
- ۱۳ ۱۰ فیلم زیبا که مشاوران املاک نباید از دست دهند

مجله‌ی سرای ونکوور، شماره هشتم

تماس با ما: 604-506-4706

ایمیل: hi@msvancouver.com

Scan Me



وبسایت

برای بازدید از سایت و پیج اینستاگرام ما حتماً این کدهای QR را اسکن نمایید و یا در نسخه‌ی PDF بر روی آن‌ها کلیک کنید.

Scan Me



اینستاگرام

تحلیل بازار ملک در ماه اکتبر ۲۰۲۲

بازار ملک ونکوور بزرگ در ماه سپتامبر همچنان کند بوده و از نظر تاریخی فعالیت بسیار پایینی را در آن شاهد بودیم. با این حال در این بازار موارد زیادی وجود دارد که باید مورد بررسی قرار دهیم. بازارهای مالی جهانی نوسانات بسیاری داشته است. این نوسانات بدون شک بازار ملک ونکوور بزرگ را تحت تاثیر قرار داده است. نرخ بهره هنوز هم به صورت ناخوشایندی در حال افزایش می‌باشد و بازده اوراق قرضه نیز بار دیگر روند صعودی به خود گرفته است. در ضمن دولت استانی قصد دارد تغییرات عمده‌ای را در قوانین و سیاست‌های بازار ملک ایجاد کند. البته خبرهای بیشتری در این بازار وجود دارد. بیا بید عمیق‌تر این موارد را بررسی کنیم.

آمار فروش خانه‌های ونکوور به یکی از پایین‌ترین سطوح خود در تقریباً ۳۰ سال گذشته رسیده است. در ماه سپتامبر فقط اندکی بیشتر از ۱۷۰۰ خانه فروخته شد که با صرف نظر از سال‌های ۲۰۰۸، ۲۰۱۲ و ۲۰۱۸ ضعیف‌ترین آمار در ۳۰ سال گذشته می‌باشد. لازم به ذکر است که در سال‌هایی که آمار فروش خانه ضعیف‌تر بوده، روند بازار همانند امسال نزولی بوده است.

در چند ماه گذشته فعالیت‌های فروش به شدت ضعیف بوده است. با این حال، آنچه برای لیستینگ‌ها اتفاق می‌افتد بسیار جالب است. فروشندگان خانه‌های خود را به لیست فروش اضافه نمی‌کنند و به نظر می‌رسد که از قیمت‌های کنونی نیز رضایتی ندارند. آمار تعداد خانه‌های افزوده شده به لیست فروش در ماه سپتامبر به کمترین مقدار در ۲۰ سال گذشته رسیده است.



به یاد داشته باشید که تصور بر این بوده است که نرخ بهره‌ی بالاتر باعث می‌شود مردم سراسیمه شده و آمار تعداد خانه‌های موجود در بازار را افزایش دهند. این اتفاق حداقل هنوز نیفتاده است. فروشندگان همانند دهه‌های اخیر تصور می‌کنند (و خوش بین هستند) که این اصلاح کوتاه مدت خواهد بود. آیا این اشتباه پرهزینه خواهد بود؟ باید گفت که این احتمال وجود دارد. در واقع همه چیز به روند تورم و نرخ بهره بستگی دارد. فروشندگان عملاً شرط می‌بندند که تورم گذرا خواهد بود و به زودی فروکش خواهد کرد و به نرخ بهره اجازهی کاهش خواهد داد. در نتیجه احیای بازار ملک دوباره آغاز خواهد شد. اما اگر در بلند مدت تورم همچنان باقی بماند چه؟

به نظر من احتمالاً در آینده ریسک pent-up supply بیشتر خواهد بود. بگذارید با زبان ساده‌تری این موضع را بیان کنم. کسانی که وام گرفته‌اند می‌توانند به دلیل افزایش اقساط ماهانه (هزینه‌های وام) سایر هزینه‌های خود را کاهش دهند تا از عهده اقساط خود بریبایند. اما این وضعیت تا چه زمانی، بدون اینکه برخی از خریداران مجبور به فروش خانه شوند، ادامه خواهد داشت؟ احتمالاً هزینه‌های بهره در ماه‌های پیش رو به رکورد بالاترین مقدار خواهد رسید.



کسانی که وام‌های ۵ ساله با نرخ ثابت خود را تمدید می‌کنند در نظر بگیرید. امروزه اقساط ماهانه‌ی این افراد به ازای هر ۱۰۰ هزار دلار وام دریافتی، ۱۰۰ دلار افزایش می‌یابد. بانک Bank of Canada بار دیگر تاکید کرده است که برای کاهش تورم نرخ بهره باید افزایش یابد. به احتمال زیاد در ۲۶ اکتبر نرخ بهره باز هم افزایش خواهد یافت. در حال حاضر قیمت‌ها در بازار با توجه به افزایش نرخ بهره به مقدار 50bps تنظیم می‌شود؛ اما اگر قیمت‌ها با توجه به افزایش نرخ بهره به مقدار 75bps تنظیم شود، تعجب نکنید. این موضوع باعث می‌شود که نرخ بهره‌ی متغیر در ماه نوامبر به ۶٪ برسد. این به معنای آن است که نرخ بهره‌ی استرس تست به ۸٪ خواهد رسید. ظرفیت استقراض در حال کاهش است و فروشندگان همچنان قصد تغییر نظر ندارند و خانه‌های لیست شده را از بازار خارج می‌کنند. آن‌ها امیدوارند که وضعیت بازار در بهار ۲۰۲۳ بهبود یابد. این باعث می‌شود قیمت‌ها ثابت‌تر از آنچه که باید بماند و در نهایت شکاف بین توانایی مالی خریداران و مبلغ مد نظر فروشندگان بیشتر خواهد شد.

حال خانه‌های ویلایی فروشی در ونکوور بزرگ با قیمت زیر دو میلیون دلار را به عنوان مثال در نظر می‌گیریم. آمار تعداد خانه‌های موجود در بازار زیاد نیست و تقریباً به کمترین مقدار نزدیک شده است. اندک خریدارانی که در بازار هستند، انتخاب‌های زیادی ندارند. آن‌ها همچنان می‌خواهند در قیمت‌های پایین‌تر معامله کنند که با توجه به نرخ بهره‌ی فعلی قابل درک می‌باشد.

به نظر بسیار محتمل می‌باشد که نرخ بهره‌ی وام‌های ثابت و متغیر در ماه نوامبر به ۶٪ برسد. توان مالی مردم به سطوح بسیار پایینی رسیده است. قیمت ملک به اندازه‌ی کافی کاهش نیافته است که بتواند هزینه‌های رو به افزایش وام را جبران کند. اکنون همه چیز به این بستگی دارد که کدام گروه حاضر است به دیگری امتیاز داده و زودتر از خواسته‌های خود کوتاه بیاید؟ فروشندگان یا خریداران؟ احتمالاً از این به بعد شاهد کاهش آهسته‌ی قیمت‌ها خواهیم بود.

تغییر سیاست‌ها و قوانین ملکی توسط دولت استانی

دیوید ابی (David Eby) قرار است رهبر حزب NDP در بریتیش کلمبیا و همچنین وزیر این استان شود. او برنامه‌های پیشنهادی خود درباره‌ی مسکن را در اواخر سپتامبر منتشر کرد. البته این برنامه‌ها فقط پیشنهاد هستند و شاید مانند بسیاری از وعده‌های سیاسی، تصویب نشوند. با این حال، تغییرات می‌تواند قابل توجه باشد.

در ادامه موارد برجسته‌ی این برنامه‌ها را لیست کرده‌ام:

۱. نادیده گرفتن قوانین شهرداری‌ها و قانونی شدن سویت‌های دوم در سرتاسر بریتیش کلمبیا
۲. اجازه به سازندگان برای تبدیل خانه‌های ویلایی به حداکثر ۳ واحد در تمام مراکز شهری بزرگ
۳. لغو تمام محدودیت‌های مرتبط با اجاره‌ی آپارتمان‌ها
۴. اگر شهرداری‌ها نتوانند ساخت خانه‌های جدید به تعداد کافی (با توجه به حد نصاب) را تصویب کنند، استان به منظور تصویب آن‌ها مداخله خواهد کرد.

۵. اخذ مالیات از ملک‌هایی که خریده شده و در طی دو سال فروخته می‌شوند.
۶. تسریع پروسه‌ی تایید ساخت مجتمع‌های مسکونی کوتاه مرتبه (multi-family buildings)
۷. اختصاص ۵۰۰ میلیون دلار برای خرید آپارتمان‌های اجاره‌ای قدیمی



چه از او خوشتان بیاید چه نه، دیوید ابی عزم خود برای اجرای وعده‌های انتخاباتی را نشان داده است. او ثابت کرده که وعده‌هایش صادقانه است و از هیچ تلاشی برای اعمال قوانین مالیاتی بحث برانگیز و ایجاد اصلاحات فروگذار نخواهد کرد. به نظر من ابی به آنچه از خود برجا می‌گذارد اهمیت می‌دهد و قصد دارد اثرات خود را در استان باقی بگذارد. دوباره تاکید می‌کنم، موافقت یا مخالفت شما با این سیاست‌ها موضوع بی‌ربطی می‌باشد. نکته‌ی مهم تغییرات بزرگی می‌باشد که در راه است. در حال حاضر جزئیات زیادی درباره‌ی برخی از این سیاست‌ها (مانند اخذ مالیات از املاکی که خریده می‌شوند و در بازه‌ی زمانی دو ساله پس از خرید فروخته می‌شوند) در دست نیست. بنابراین هنوز پیش‌بینی درباره‌ی پیامدهای این برنامه‌ها بسیار زود است.

توجه به آمار خانه‌هایی که دو سال پس از خریدشان فروخته شده‌اند تامل برانگیز است. در ماه سپتامبر ۵۸٪ از کل معاملات به این شکل بوده است که از نظر تاریخی درصد بسیار پایینی می‌باشد. در حال حاضر شرایط به گونه‌ای است که سیاست‌گذاران باید بر تراکم جمعیت تمرکز کنند. در تمام سطوح دولت بسیاری از سیاست‌های مربوط به اهرم تقاضا مثل مالیات بر خریداران خارجی، مالیات

بر خانه‌های خالی، مالیات BC speculation tax و افزایش مالیات نقل و انتقال املاک لوکس را امتحان کرده‌ایم. آن‌ها اکنون باید تعادل را برقرار کرده و ببینند که برای افزایش عرضه‌ی خانه‌های جدید چه کاری می‌توانند انجام دهند. متأسفانه در این وضعیت که نرخ بهره در حال افزایش و شرایط پیش‌فروش در حال تضعیف می‌باشد، ایجاد انگیزه برای افزایش عرضه چالش برانگیز است. به یاد داشته باشید که اخیراً ۷۰۰,۰۰۰ نفر به کانادا مهاجرت کرده‌اند که در ۵۵ سال گذشته بی‌نظیر بوده است.

جمعیت همچنان در حال افزایش است

البته همه چیز هم به ضرر بازار ملک نیست. درست است که نرخ بهره همان‌طور که باید روند بازار را در کوتاه مدت تحت تأثیر قرار داده است. ولی اگر از دید میان مدت تا بلند مدت بنگریم، همچنان رشد گسترده‌ی جمعیت کانادا از طریق مهاجرت را شاهد هستیم. در سه ماهه دوم ۲۸۵,۰۰۰ نفر به جمعیت ما افزوده شد که بزرگترین افزایش از زمان الحاق نیوفاندلند به کنفدراسیون (در سال ۱۹۴۹) بوده است. این افزایش ۷٪ درصدی در طی سه ماه، از زمان انفجار زاد و ولد در دهه‌ی ۵۰ به بعد، بزرگ‌ترین میزان افزایش جمعیت بوده است.

جمعیت ما نسبت به سال گذشته ۷۰۰,۰۰۰ نفر بیشتر شده است که بزرگ‌ترین افزایش در ۵۵ سال گذشته می‌باشد. صد البته که روند رشد جمعیت ناپایدار می‌باشد. اما احتمالاً این روند افزایشی ادامه دار باشد و ارزش آن را داشته باشد که به آن توجه کنید. دولت جمعیت بیشتری می‌خواهد نه کمتر. بنابراین سالانه صدها هزار نفر را به جمعیت اضافه می‌کنیم در حالی که شواهدی برای ساخت و ساز کافی به چشم نمی‌خورد. به زبان ساده اگر عرضه بیش از حد بود، امروز شاهد رشد دو رقمی اجاره بها نبودیم.

حال این واقعیت را در نظر بگیرید که سازندگان به دلیل شرایط اقتصادی و مالی شروع ساخت پروژه‌های جدید را هم به تأخیر می‌اندازند. بنابراین می‌توان تصور کرد که بحران مسکن به زودی حل نخواهد شد.

جمعیت بریتیش کلمبیا به مقدار ۱۲۰,۰۰۰ نفر افزایش یافت که تقریباً برابر کل جمعیت Kelowna می‌باشد. رشد جمعیت قطعاً حکم یک ضربه گیر برای افت بازار مسکن را دارد. البته این به معنای پایان این اصلاحات قیمت نیست و با آن روز فاصله داریم. با این حال، اساساً نادیده گرفتن نرخ رشد جمعیت کشور، به ویژه در مراکز شهری بزرگ، عاقلانه نخواهد بود. و البته در همین مراکز شهری، قوانین دست و پا گیر دولت عرضه‌ی سریع مسکن را با محدودیت روبرو کرده است.

البته همان‌طور که همیشه اشاره کردم این تحلیل‌ها کلی بوده و آمارها از یک سو برای شهرهای مختلف مترو و ونکوور و حتی محله‌های مختلف و از طرف دیگر محدوده‌ی قیمتی ملک مورد نظر، سن و وضعیت آن می‌تواند بسیار متفاوت باشد. بنابراین اگر قصد خرید، فروش و یا سرمایه گذاری دارید حتماً از مشاور مورد اعتماد خود بخواهید تحلیل اختصاصی بر اساس نیازها و خواسته‌های شما آماده و تهیه کند تا بتوانید بیشترین سود را بدست آورید.

نکات طلایی خرید و یا فروش خانه‌ای که مستاجر دارد

لیست کردن و فروختن املاک دارای مستاجر ریزه کاری‌های خاص خود را دارد و می‌تواند پیچیدگی بیشتری به یک معامله بدهد. مشاوران املاک باید با موارد زیادی مانند قوانین موجود برای تعیین زمان بازدید، فسخ قرارداد اجاره و تحویل ملک خالی از سکنه به خریدار، شرط‌های موجود در قرارداد درباره‌ی تسویه حساب در روز closing و غیره آشنا باشند.

تعیین زمان بازدید

عرفا و بر اساس ماده‌ی ۲۸ از قانون Residential Tenancy Act، یک مستاجر حق زندگی بدون مزاحمت را در واحد اجاره شده دارد. این به آن معناست که مستاجران از حقوقی مانند حفظ حریم خصوصی، عدم مواجهه با مزاحمت‌های غیرمعقول و مالکیت انحصاری واحد اجاره شده برخوردار هستند. این حقوق گاهی اوقات باعث می‌شود که بازدید از واحدهای دارای مستاجر اندکی پیچیده شود. مشاوران املاک باید از صاحب خانه‌ها و مستاجران بخواهند که به صورت کتبی موافقت خود را با برنامه‌ی بازدید اعلام کنند.

اگر صاحب خانه و مستاجر با برنامه‌ی بازدید موافقت نکنند، اگر صاحب خانه حداقل ۲۴ ساعت قبل از هر بازدید به صورت کتبی به مستاجر اطلاع دهد مستاجر ملزم است به صاحبخانه یا نماینده او دسترسی دهد. در این اطلاعات باید علاوه بر دلیل ورود به واحد، تاریخ و زمان ورود دقیق نیز مشخص گردد. نکته‌ی مهم: صاحب خانه یا نماینده‌ی او (در این مورد، مشاور املاک) باید در زمان بازدید همراه بازدیدکنندگان باشند تا امنیت دارایی‌های مستاجر حفظ شود و بازدید باید در زمان مناسب و متعارفی انجام شود. در غیر این صورت، مستاجر می‌تواند جلوی ورود بازدیدکنندگان را بگیرد.

فسخ قرارداد اجاره و تحویل ملک خالی از سکنه به خریدار

در استان بریتیش کلمبیا پس از فروش ملک دارای مستاجر به راحتی نمی‌توان قرارداد اجاره را فسخ کرد. برای فسخ قانونی قرارداد اجاره در زمان فروش یک واحد، باید از ماده‌ی 49(5) قانون Residential Tenancy Act پیروی کرد.

ماده‌ی 49(5) از قانون Residential Tenancy Act فقط در صورتی اجازه می‌دهد که اخطاریه‌ی دو ماهه فسخ قرارداد اجاره نشینی به مستاجر ارسال گردد که ۱. صاحب خانه قراردادی برای فروش واحد اجاره‌ای بسته باشد ۲. تمام شرط‌های معامله نیز برآورده شده باشد (بیع جاری شده باشد) ۳. خریدار بخواهد که خود یا یکی از بستگان درجه یک اش در خانه زندگی کنند ۴. به این واسطه و به همین دلیل از صاحب خانه خواسته باشد که اخطاریه‌ی کتبی را به مستاجر ارسال کند.

اگر خریدار بخواهد واحد اجاره‌ای را به صورت خالی از سکنه تحویل بگیرد، مشاوران املاک باید مطمئن شوند که بندی در قرارداد وجود دارد که بر اساس آن فروشنده موافق است تحت ماده‌ی 49(5) از قانون Residential Tenancy Act اخطاریه‌ی دو ماهه را آماده کند. اگر این شرط در قرارداد باشد، خریدار باید بر اساس تبصره‌ی

49(5)(c) از قانون Residential Tenancy Act به صورت کتبی از فروشنده بخواهد که خطاریه را به مستاجر ارسال کند.

علاوه بر این، برای تهیه و ارسال خطاریه‌ی فسخ اجاره نشینی (Notice to End Tenancy) می‌توان از بند BCFS Tenant Occupied Property "Buyers Standard Forms، BCREA از فرم‌های استاندارد استفاده کرد. در قرارداد استفاده کرد. در این موارد، "Notice to Seller for Vacant Possession" می‌توان به منظور تسهیل تهیه‌ی خطاریه استفاده کرد. در این موارد، مشاوران املاک باید به تاریخ‌های completion date و possession date نیز توجه کنند. مشاوران املاک باید مطمئن شوند که تاریخ possession date یا همان تحویل اعلامی پس از تاریخ مشخص شده در خطاریه‌ی دو ماهه برای فسخ اجاره نشینی باشد. در غیر این صورت، تحویل خانه‌ی خالی از سکنه (به خریدار) امکان پذیر نخواهد بود. اگر در پیشنهاد اصلی هر گونه تداخلی دربارهی تاریخ تملک خانه‌ی خالی از سکنه باشد، شاید فروشنده به جای تایید آن، پیشنهاد دیگری برای خریدار ارسال کرده و این تاریخ (تاریخ possession date) را اصلاح کند.

اگر یک مستاجر مجبور شود تحت خطاریه‌ی دو ماهه خانه را تخلیه کند، حق یک ماه اجاره‌ی رایگان را دارد. مشاوران املاک باید بندهایی را در قرارداد Contract of Purchase and Sale بگنجانند و تعیین کنند که مسئولیت این غرامت یک ماهه با خریدار است یا فروشنده؟

علاوه بر این، اگر هدف ذکر شده برای فسخ اجاره نشینی تحت ماده‌ی 49(5)، در زمان معقول محقق نشود و (از ملک) حداقل به مدت ۶ ماه برای هدف ذکر شده استفاده نگردد، هر دو خریدار و فروشنده باید آگاه باشند که تحت ماده‌ی 51(2) از قانون Residential Tenancy Act، مستاجر مستحق دریافت غرامتی معادل ۱۲ ماه اجاره است.

تسویه حساب‌ها

معمولاً تسویه‌ی اجاره بهای ماهانه و بیعانه‌ی security deposits در زمان closing انجام می‌شود. نمایندگان قانونی خریدار و فروشنده سند statements of adjustment را آماده می‌کنند و تسویه حساب با توجه به آن انجام می‌گردد. مشاوران املاک باید به فروشندگان بگویند که تا تاریخ adjustment date یا پایان اجاره نشینی (هر کدام که زودتر فرا برسد) به جمع‌آوری اجاره ادامه دهند و اگر مستاجری پیش از تاریخ possession date واحد را تخلیه کند، فقط مبلغ بیعانه‌ی security deposit را به او پس دهند.

اگر مستاجر همچنان در تاریخ possession date واحد را تخلیه نکرده باشد، مبلغ بیعانه‌ی security deposit به عنوان بستانکاری به خریدار (صاحب خانه‌ی جدید) منتقل می‌گردد. اگر در قرارداد خرید و فروش توافق شده باشد، شاید در سند statement of adjustments مشاهده کنید که خریدار مبلغ اجاره‌ی یک ماه را به فروشنده پرداخت می‌کند (به دلیل اینکه تحت ماده‌ی 51(1) اجاره بهای یک ماه مستاجر رایگان بوده است).

خلاصه: فروش املاک دارای مستاجر می‌تواند معامله را با پیچیدگی بیشتری روبرو کند. مشاوران املاک باید توانایی آن را داشته باشند که خریداران و فروشندگان را در این پروسه راهنمایی کرده و آن‌ها را با قوانین مربوط به بازدید و فسخ اجاره نشینی آشنا کنند.

با خود صادق باشید. چه نوع فروشنده‌ای هستید؟

فروشنندگان خانه به سه دسته تقسیم می‌شوند: فروشنندگان راغب، فروشنندگان با انگیزه و فروشنندگان نا امید. پیش از افزودن خانه به لیست فروش، بسیار مهم است که با خود صادق باشید و بدانید جزو کدام یک از این دسته‌ها هستید؟ در این صورت می‌توانید استراتژی درست را برای فروش خانه‌ی خود انتخاب کنید.

فروشنندگان راغب

فروشنندگان راغب، مایل‌اند خانه‌ی خود را در قیمت مناسب به فروش برسانند. آن‌ها واقعا به پیشنهادات کمتر از قیمت درخواستی علاقه‌ای نداشته و نمی‌خواهند در مورد آن مذاکره کنند. برخی از این فروشنندگان فقط به دنبال تست کردن بازار می‌باشند و در پی آن هستند که ببینند آیا کسی حاضر است خانه‌ی آن‌ها را در یک قیمت مشخص (معمولا بیشتر از ارزش بازار) خریداری کند؟ برخی از این افراد با مشاهده‌ی اتفاقات بازار نگران می‌شوند و یا به بازنشستگی فکر می‌کنند و یا می‌خواهند سرمایه‌ی خود را به پول نقد تبدیل نمایند. اما تنها هدف آن‌ها این است که ملک خود را با قیمت مناسبی بفروشند.

این فروشنندگان معمولا جمله‌های زیر را به زبان می‌آورند:

- عجله‌ای برای فروش ندارم.
 - نیازی به فروش ندارم. اما اگر خریداری بخواهد خانه را با قیمت مناسبی بخرد، آن را خواهم فروخت.
- فروشنندگان راغب معمولا مشاوران املاکی را استخدام می‌کنند که ملک آن‌ها را با بالاترین قیمت ارزش گذاری کرده و فروش آن به بالاترین قیمت را در اولویت خود قرار می‌دهند. آن‌ها هیچ توجهی درباره‌ی وضعیت فعلی بازار ندارند و به آن واکنشی نشان نمی‌دهند. فروشنندگان راغب معمولا علاقه‌ای به صرف پول و زمان برای آماده سازی و استیجینگ خانه ندارند. در واقع برای آن‌ها مهم نیست که خانه‌ی خود را بفروشند یا نفروشند.

نکات و توصیه‌های پاییز ۲۰۲۲

اگر یک فروشنده‌ی راغب هستید، این را بدانید که اکنون زمان مناسبی برای افزودن خانه به لیست فروش نمی‌باشد. بازار ثبات ندارد و وضعیت آن مدام در حال تغییر است. خریداران نگران هستند. با توجه به اینکه قیمت‌ها در حال کاهش است، هرچه بیشتر خانه‌ی شما در بازار بماند، ارزش آن بیشتر کاهش می‌یابد. اگر عجله‌ای برای فروش ندارید و می‌خواهید خانه‌تان در بازار بماند، مطمئن باشید که حتی اگر خانه‌ی خود را بفروشید، مبلغ کمتری نصیب‌تان خواهد شد.

آیا شما یک فروشنده‌ی راغب هستید؟

فروشنندگان با انگیزه

فروشنندگان دارای انگیزه کسانی هستند که باید خانه‌ی خود را به فروش برسانند. شاید این افراد خانه‌ی جدیدی خریده‌اند. شاید فقط می‌خواهند به خانه یا محله‌ی جدیدی نقل مکان کنند. شاید آن‌ها بخواهند از مبلغ equity حاصل از فروش خانه‌ی خود برای اهداف دیگری استفاده کنند. یا اینکه شاید به طور ساده تصمیم گرفته‌اند که ملک خود را بفروشند. فروشنندگان با انگیزه نیز (همانند فروشنندگان راغب) دوست دارند خانه‌ی خود را با بالاترین قیمت بفروشند. اما به دلیل اینکه مصمم هستند ملک خود را

به فروش برسانند، نوسانات بازار و نظرات مردم در زمان بازدید را در نظر می‌گیرند. این افراد با خریداران مذاکره کرده و اگر مجبور شوند قیمت درخواستی را کاهش می‌دهند. اگر آن‌ها حداقل قیمت فروش را مشخص کرده باشند و وضعیت بازار مطابق انتظارات آن‌ها نباشد، یک پلن B هم برای خود دارند.

فروشنندگان با انگیزه از انجام هر کاری که قیمت خانه را افزایش می‌دهد (مانند آماده سازی خانه، حذف وسایل اضافه، نظافت، استیجینگ و غیره) کوتاهی نمی‌کنند. آن‌ها مشاوران املاک خبره‌ای را استخدام می‌کنند که نقشه‌ی ملک را تهیه کرده، از ملک مورد نظر عکس برداری حرفه ای کرده و به بازاریابی املاک مسلط هستند. آن‌ها واقعا واقعا می‌خواهند خانه‌ی خود را بفروشند.

نکات و توصیه‌های پاییز ۲۰۲۲

هیچ وقت بررسی وضعیت بازار به این اندازه مهم نبوده است. ارزش خانه‌ها به سرعت در نوسان است و اگر بخواهید خانه‌ی خود را بفروشید، باید با بازار هماهنگ باشید. شاید تنها چیزی که برای فروش خانه‌ی خود به آن نیاز دارید، کاهش سریع و قابل توجه قیمت درخواستی باشد.

آیا شما یک فروشنده‌ی با انگیزه می‌باشید؟

فروشنندگان نا امید

فروشنندگان نا امید مجبورند خانه‌ی خود را به فروش برسانند. شاید آن‌ها هم اکنون خانه‌ای خریده‌اند و مجبورند پیش از تحویل خانه‌ی خریداری شده، خانه‌ی فعلی خود را بفروشند. شاید آن‌ها دیگر نمی‌توانند اقساط وام مسکن خود را پرداخت کنند. شاید آن‌ها در حال طلاق یا جابه‌جایی باشند و یا شاید فقط می‌خواهند ملک را حتما بفروشند.

دلایل بسیاری وجود دارد که باعث شده است مردم به فروش خانه نیاز داشته باشند. به همین دلیل، اقدامات فروشنندگان ناامید قابل پیش‌بینی نیست. شاید برخی از آن‌ها بخواهند کمیسیون کمتری پرداخت کنند. با این حال، شاید برخی دیگر از این فروشنندگان درک کنند که استخدام مشاوران املاک خبره و پرداخت دستمزد کامل مزیت‌های بی‌شماری دارد و به فروخته شدن خانه‌ی آن‌ها (مخصوصا اگر وضعیت بازار نابسامان باشد) کمک می‌کند.

نکات و توصیه‌ها پاییز ۲۰۲۲

اگر یک فروشنده‌ی ناامید هستید، با مشاور املاک خود صادق باشید. ما از شما حمایت می‌کنیم. دانستن انگیزه‌ها و اهداف شما به معنی آن نیست که کمتر برای شما می‌جنگیم. در واقع شاید با آگاهی از این موارد بیشتر برای شما تلاش کنیم. در حال حاضر مهم‌ترین عامل برای فروختن خانه‌ی شما تعیین قیمت می‌باشد. بنابراین حتما مشاور املاکی را استخدام کنید که با وضعیت فعلی بازار آشنا بوده و بتواند در این شرایط به موفقیت برسد. کمی بیشتر ببینید. اگر خانه‌ی شما به فروش نرود و یا ۵۰ هزار دلار کمتر از ارزش واقعی آن (در مقایسه با مشاور املاکی که به تمام جزئیات توجه دارد) فروخته شود، ۱٪ هزینه‌ی کمیسیون مبلغ زیادی نیست و اهمیت چندانی ندارد.

شما چه نوع فروشنده‌ای هستید؟ راغب، با انگیزه یا نا امید؟

چرا برخی از خانه‌های ونکوور سریع‌تر فروخته می‌شوند؟

شاید وضعیت به گونه‌ای باشد که خانه‌ی شما به فروش نرود اما همسایه‌ها خانه‌ی خود را با سرعت مرسدس بنز و با قیمت شورلت اسپارک بفروشند. احتمالا با دیدن این وضعیت تعجب خواهید کرد. چرا خانه‌ی شما نیز به همان سرعت و قیمت فروخته نمی‌شود؟

با اینکه معمولا مشاوران املاک در به وجود آمدن این شرایط بی‌تقصیر هستند، مورد سرزنش قرار می‌گیرند. شاید با خواندن این جمله از من که یک مشاور املاک هستم بخندید و آن را باور نکنید. اما اگر خانه‌تان در بازار مانده است و به فروش نمی‌رود، حتما تا انتهای مقاله را بخوانید تا دلیل اصلی آن را پیدا کرده و مشکل را حل کنید. احتمالا پس از خواندن این مقاله با من هم نظر خواهید شد.

اهمیت نظافت

به نظر من هیچ کس تمایل ندارد حتی به یک خانه‌ی کثیف نگاه بکند، چه برسد به اینکه بخواهد آن را برای زندگی خریداری کند. مطالعات نشان می‌دهد که خریداران به دنبال خانه‌های آماده هستند. اکثر خریداران می‌خواهند پس از ورود به ملک خود، بدون آنکه زحمت نظافت را به خود بدهند، به راحتی در آن زندگی کنند.

اگر در نظر دارید خانه‌ی خود را بفروشید اما نمی‌توانید و یا نمی‌خواهید آن را نظافت کنید، حتما چند نظافتچی استخدام کنید تا خانه‌ی شما را برای فروش آماده کنند. پس از آن تمام کاری که باید انجام دهید این است که نگذارید تا زمان فروش کثیف شود و آن را به همان شکلی که هست، نگه دارید. اگر این کار را نکنید، با ریسک فروخته نشدن خانه مواجه می‌شوید و تمام توجهات به خانه‌ی همسایه‌ها معطوف خواهد شد.

اهمیت اندازه

همان‌طور که احتمالا می‌دانید خانه‌های کوچک‌تر سریع‌تر از خانه‌های بزرگ‌تر به فروش می‌روند. معمولا اکثر افرادی که می‌خواهند اولین خانه‌ی خود را خریداری کنند، توانایی خرید خانه‌های کوچک‌تر را دارند. زیرا این خانه‌ها ارزان‌تر هستند. بنابراین، با توجه به اینکه تعداد کسانی که می‌خواهند اولین خانه‌ی خود را خریداری کنند بالا است، بنا براین منطقی می‌باشد که خانه‌های کوچک‌تر سریع‌تر فروخته شوند. پس، اگر خانه‌ی همسایه‌ی شما کوچک‌تر بوده و سریع‌تر فروخته شده است، ناراحت نشوید.



این را هم در نظر داشته باشید که خانه‌های دو طبقه نسبت به خانه‌های یک طبقه دیرتر به فروش می‌روند.

اهمیت قیمت

قیمت ملک عامل مهمی می‌باشد که در سرعت فروش آن تاثیر بالایی دارد. حتی شاید اگر قیمت بسیار بالا باشد، شاید ملک مورد نظر اصلا فروخته نشود حتی اگر بعد از مدتی قیمت را کاهش دهید. پس با اینکه تعیین قیمت‌های بیشتر از ارزش بازاری ملک و سوسه انگیز می‌باشد، معایب و ریسک‌هایی نیز دارد.

ارزش بازاری ملک راز سر به مهری نیست. هر مشاور املاکی می‌تواند سریعا وضعیت بازار را تحلیل کرده و بررسی کند که آیا قیمت تعیین شده بیشتر از ارزش بازار است یا نه. اگر قیمت تعیین شده زیاد باشد، ملک مورد نظر در بازار می‌ماند. چنین ملکی به فروش نمی‌رود و فروشنده در نهایت مجبور می‌شود به منظور فروش ملک خود مبلغ درخواستی را کاهش دهد و احتمالا به قیمت پایین‌تر از ارزش واقعی بفروشد.

اهمیت مشاور املاک

اگر خانه‌ی شما در بازار است و به فروش نمی‌رود، از مشاور املاک خود بپرسید چه اقداماتی برای بازاریابی آن انجام داده و می‌دهد؟ با توجه به نوع ملک، حداقل باید نشانه‌هایی از بازاریابی گسترده آنلاین وجود داشته باشد.

خانه‌ی لیست شده‌ی خود در سامانه‌ی MLS را بررسی کنید تا مطمئن شوید که تصاویر واضح بوده و بازدیدکنندگان را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

بررسی وضعیت بازار

فرض کنیم رقبا باعث فروخته نشدن خانه‌ی شما نشده باشند، مشاور املاک کار خود را به خوبی انجام داده باشد و قیمت به درستی تعیین شده باشد. در این صورت، شاید دلیل اصلی فروخته نشدن ملک شما وضعیت نابسامان بازار باشد.

وضعیت بازار به سرعت در ممکن است که تغییر کند. اگر امروز

وضعیت بازار به نفع فروشندگان باشد، احتمال دارد که هفته بعد به راحتی به نفع خریداران شود.

در نظر داشته باشید که بازار پر نوسان و در حال تغییر عامل فروخته نشدن ملک نیست. فقط اگر اکنون بخواهید خانه‌ی خود را به فروش برسانید، شاید نسبت به چند ماه قبل دیرتر و به قیمت روز فروخته شود.



۱۰ فیلم زیبا که مشاوران املاک نباید از دست دهند

در چند سال اخیر، بازار ملک نسبت به صنعت فیلمسازی نوسانات و پستی و بلندی بیشتری داشته است. اگر به دنبال این هستید که اندکی از زندگی واقعی خود و کار در حرفه‌ی مشاور املاک دور باشید، به شما پیشنهاد می‌کنم که تنقلات خوشمزه‌ای تهیه کرده و یکی از فیلم‌های زیر را ببینید.

The Break Up محصول سال ۲۰۰۶

بروک (با بازی Jennifer Aniston) و گری (با بازی Vine Vaughn) از یکدیگر جدا می‌شوند. اما هیچکدام حاضر نیستند پس از جدایی کاندو مشترک خود را ترک کنند. هر دوی آن‌ها از نقشه‌های عجیب و حتی بی‌رحمانه‌ای استفاده می‌کنند و سعی می‌کنند دیگری را از خانه بیرون کنند. پس از اینکه دوست آن‌ها که مشاور املاک است کاندو را به فروش می‌رساند، به آن‌ها دو هفته مهلت داده می‌شود که خانه را ترک کنند. آیا آن‌ها پیش از Closing Day رابطه‌ی خود را بهبود می‌بخشند؟

And So It Goes محصول سال ۲۰۱۴

یک مشاور املاک خودخواه مسئول نگهداری از نوه پسریش که با او غریبه است، می‌شود و برای نگهداری از او از همسایه‌ی بیوه‌ی خود کمک می‌گیرد. آیا می‌تواند مهربان باشد یا اینکه همیشه بدخلق باقی خواهد ماند؟

The Money Pit محصول سال ۱۹۸۶

تم اصلی این فیلم کلاسیک محصول سال ۱۹۸۶ درباره‌ی ملک می‌باشد. یک زوج جوان در مناطق غیر مرکزی شهر خانه‌ای به قیمت پایین پیدا می‌کنند و تصمیم می‌گیرند آن را خریداری کنند. به زودی دلیل قیمت پایین آن روشن می‌شود. متأسفانه خانه‌ی این زوج در حالی که از آن مراقبت می‌کنند فرو می‌ریزد. اما آن‌ها ناامید نشده و تصمیم می‌گیرند که ...

I Love You, Man محصول سال ۲۰۰۹

پیتر که یک مشاور املاک موفق است، هر آنچه را که برای خوشبختی نیاز است به همراه دارد. شغل خوب و اکنون یک نامزد زیبا. اما متأسفانه به دلیل کار بیش از حد و عشق زیادی که به همسر آینده‌ی خود دارد، نتوانسته است دوستی برای خود پیدا کند. آن‌ها به زودی مراسم ازدواج خود را برگزار می‌کنند و پیتر در جست‌وجوی دوستی است که بتواند در مراسم ازدواج نقش ساقدوش او را بازی کند. پیتر با شخصی به نام سیدنی آشنا می‌شود و برای از دست ندادن او دچار مشکلاتی می‌شود.

Glengarry Glen Ross محصول سال ۱۹۹۸

یک دفتر املاک و مستغلات در شهر نیویورک رقابتی بین مشاوران املاک خود ترتیب داده است. براساس این رقابت کسانی که بیشترین قراردادهای را ببندند، شغل خود را حفظ خواهند کرد (و به اطلاعات و سر نخ‌های ساخت‌وسازهای موجود در Glengarry Highlands دسترسی خواهند داشت) و بقیه اخراج خواهند شد. بیایید ببینیم در این فیلم که پر از نام‌های بزرگی مانند آل پاچینو،

الک بالدوین و اد هریس است، مشاوران املاک تا کجا پیش خواهند رفت.

He's Just Not That Into You محصول سال ۲۰۰۹

این فیلم درباره‌ی زندگی عاشقانه ۹ نفر است که هر کدام مشکلات عشقی خاص خود را دارند. کانر (با بازی Kevin Connolly) که مشاور املاک می‌باشد، عشق خود را به آن (با بازی اسکارت یوهانسون) ابراز می‌کند. اما آن‌ها به بن (با بازی بردلی کوپر) علاقمند است. بن با جنی (Jennifer Connelly) ازدواج کرده است و رابطه‌ی خوبی با او ندارد. جنی و بث (جنیفر آنیستون) دوست یکدیگر هستند. دوست پسر بث (با بازی بن افلک) از او خواستگاری نمی‌کند. اوووه! ماجراهای زیادی در این فیلم اتفاق می‌افتد. خوشبختانه تماشای این فیلم کم‌دی عاشقانه، علیرغم تم درامی که دارد، بسیار دلچسب است.

The Big Short محصول سال ۲۰۱۵

فیلم The Big Short سه داستان مجزا اما همزمان را دنبال می‌کند و درباره‌ی سقوط بازار مسکن ایالات متحده در سال ۲۰۰۸/۲۰۰۷ است. در این فیلم نام‌های بزرگی مشاهده می‌شود (مانند کریستین بیل، رایان گسلینک، استیو کارل و برد پیت) که توانسته‌اند جایزه‌ی اسکار را تصاحب کنند.

The Open House محصول سال ۲۰۱۸

اگر عاشق فیلم‌های وحشتناک هستید، شاید از این فیلم خوشتان بیاید. فقط ۱۳٪ از کاربران سایت Rotten Tomatoes به این فیلم رای مثبت داده‌اند اما به شما توصیه می‌کنم حتما آن را نگاه کرده و خودتان درباره‌ی آن قضاوت کنید. این فیلم درباره‌ی مادری است که به همراه پسرش به خانه‌ی خواهرش که در مکانی دور در کوهستان است نقل مکان می‌کنند. این خانواده پس از نمایش عمومی ملک به خریداران اتفاقات عجیب و غریبی را تجربه می‌کنند و تحت محاصره‌ی نیروهای اهریمنی در می‌آیند. آیا آن‌ها زنده از خانه بیرون می‌روند؟

Pacific Heights محصول سال ۱۹۹۰

این فیلم هیجان انگیز با بازی ملانی گریفیث، متیو مودین، و مایکل کتون درباره‌ی زوجی جوان، تحصیل‌کرده و با درآمد بالا می‌باشد که به تازگی خانه‌ی گران قیمتی در منطقه‌ی اعیانی Pacific Heights خریده‌اند. آن‌ها به دنبال یک مستاجر عالی بودند، اما به جای آن مرد حيله‌گری را پیدا کردند که سعی می‌کند از آن‌ها کلاهبرداری کند. این مستاجر حيله‌گر بسیار پر سر و صدا بوده، ملک را به انواع حشرات آلوده کرده و مشکلات قانونی زیادی به وجود می‌آورد.

۹۹ خانه محصول سال ۲۰۱۴

خانه‌ی شخصی که به تازگی بی‌کار شده است تصرف می‌شود و خانواده‌ی او مجبور می‌شوند که خانه را ترک کنند. این شخص تلاش می‌کند که برای گذران زندگی درآمدی کسب کند. بنابراین از روی بی میلی برای شخصی که آن‌ها را از خانه رانده است، کار می‌کند. هدف این شخص این است که دوباره خانه‌ی خود را پس بگیرد. آیا او می‌تواند این کار را انجام دهد؟

برای دریافت سایر شماره‌های این مجله به وبسایت زیر مراجعه و یا در نسخه‌ی الکترونیکی بر روی لینک آن کلیک کنید مراجعه کنید

www.MsVancouver.com

مطالب شماره‌ی هفتم

تحلیل بازار ملک در ماه سپتامبر ۲۰۲۲

آنچه باید درباره‌ی خرید و فروش خانه به صورت AS بدانید
کدام یک فروشندگی بهتری هستند؟ درون‌گراها یا برون‌گراها
نکات مهم درباره‌ی فروش خانه‌های دارای مستاجر
آیا چشم‌پوشی از شرط بازرسی ملک کار درستی است؟

سایر روش‌های دریافت مجله:

برای دریافت مجله‌ی رایگان کد QR روبرو را
اسکن کنید و یا در نسخه‌ی الکترونیکی بر
روی آن کلیک کنید. همچنین می‌توانید بر
روی شماره‌ی ۶۰۴۵۰۶۴۷۰۶ کلیک کرده و یا
عدد ۸ را به آن ارسال نمایید.



دریافت کتاب‌های رایگان:

برای دریافت کتاب‌های رایگان راهنمای
خریدارن، راهنمای فروشندگان، راهنمای
مستاجران و چک‌لیست خرید خانه کد QR
سمت راست را اسکن کنید و یا در نسخه‌ی
الکترونیکی بر روی آن کلیک کنید.

