

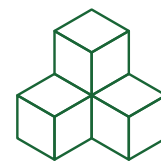
مجله تخصصی سرای ونکوور Saraye Vancouver

Persian Real Estate Magazine

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

شماره هفتم

Seventh Issue



چند کلمه با شما

سلام و درود بر شما همراهان محترم مجله‌ی سرای ونکوور. بسیار خرسندم که بار دیگر این فرصت را دارم تا با ارائه‌ی مطالب کاربردی و مفید درباره‌ی ملک با شما باشم.



اگر جزو خوانندگان دائمی این مجله هستید، حتما با روال کار مجله آشنایی لازم را دارید. در این شماره، همانند سایر شماره‌های مجله‌ی سرای ونکوور، ابتدا روند بازار ملک را تحلیل کرده و اقدامات بانک‌ها و دولت بریتیش کلمبیا را مورد بررسی قرار داده‌ام. پس از آن نحوه‌ی خرید و فروش ملک به صورت as is را با شما در میان گذاشته‌ام.

اگر مشاور املاک هستید و تصور می‌کنید که به دلیل درون‌گرایی در کار خود موفق نمی‌شوید، حتما مقاله‌ی «کدام یک فروشنده‌ی بهتری هستند؟ درون‌گراها یا برون‌گراها؟» را با دقت بخوانید. در این مقاله با توجه به تیپ شخصیتی، روش‌هایی برای رسیدن به موفقیت ذکر شده است که می‌تواند شما را به اهدافتان برساند.

در ادامه به بیان نکات مهم برای فروش خانه‌های دارای مستاجر پرداخته و در آخر به این موضوع می‌پردازم که آیا باید از بازرسی خانه چشم‌پوشی کنید یا خیر. لطفا حتما نظرات و پیشنهادات سازنده‌ی خود را با من در میان بگذارید تا در آینده بهتر بتوانم شما را در بزرگ‌ترین معامله‌ی زندگی خود یاری دهم.

با تشکر - محسن صانعی

فهرست

- ۲ تحلیل بازار ملک در ماه سپتامبر ۲۰۲۲
- ۷ آنچه باید درباره‌ی خرید و فروش خانه به صورت as is بدانید
- ۹ کدام یک فروشنده‌ی بهتری هستند؟ درون‌گراها یا برون‌گراها؟
- ۱۲ نکات مهم درباره‌ی فروش خانه‌های دارای مستاجر
- ۱۳ آیا چشم‌پوشی از شرط بازرسی ملک کار درستی است؟

مجله‌ی سرای ونکوور، شماره هفتم

تماس با ما: 604-506-4706

ایمیل: hi@msvancouver.com

Scan Me



وبسایت

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

Scan Me



اینستاگرام

تحلیل بازار ملک در ماه سپتامبر ۲۰۲۲

همیشه به خصوص این روزها اتفاقات زیادی در بازار ملک ونکوور می‌افتد. این ماه خبرهای زیادی درباره‌ی نرخ بهره، نرخ trigger rate و بازار املاک اجاره‌ای (بازار املاک اجاره‌ای) به گوش می‌رسد. در حال حاضر روند فعالیت در بازار ملک همانند چند ماه اخیر بوده است. آمار فروش در ونکوور بزرگ نسبت به آگوست گذشته ۴۰٪ کاهش یافته است. در دو دهه‌ی گذشته، آمار فروش فقط در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۱۲ کمتر از آمار کنونی بوده است.

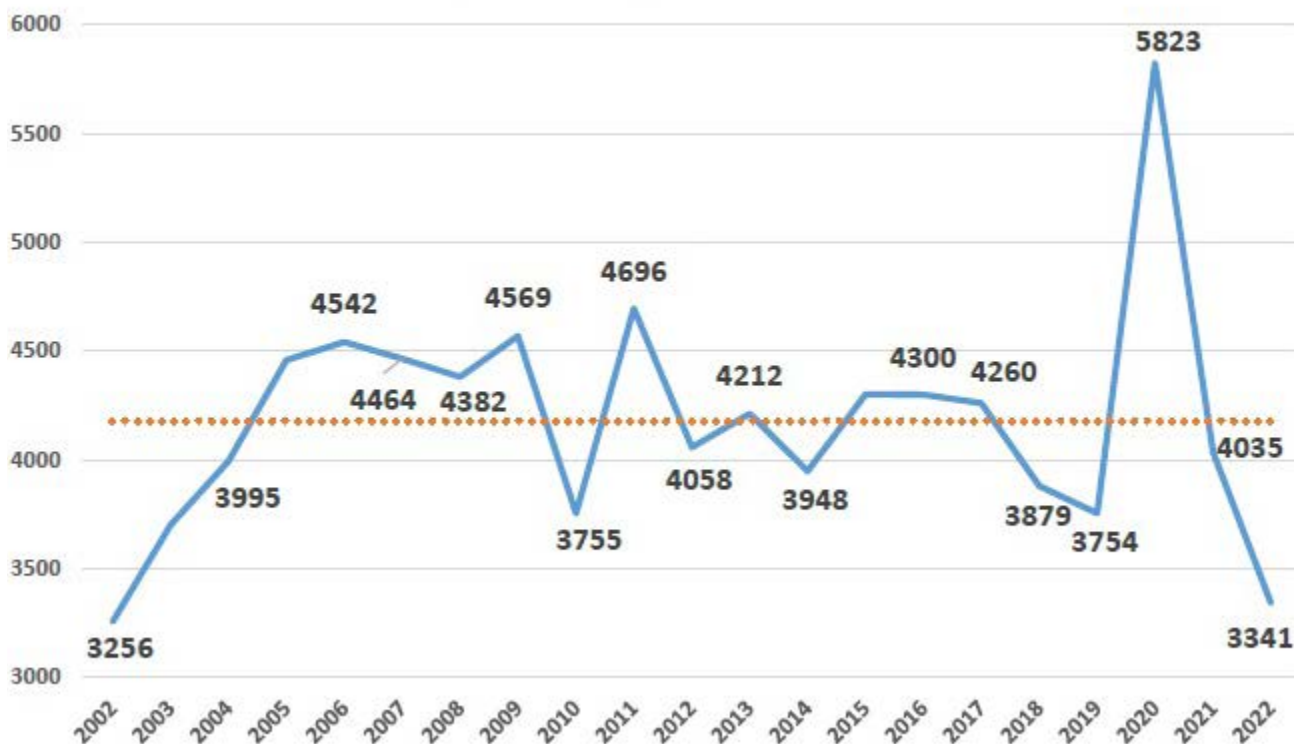
آمار سالانه فروش خانه (منبع: REBGV)



چیزی که می‌توانم بگویم این است که تا کنون آمار فروش با سرعت بسیار اندکی افزایش یافته است. به نظر من شوک اولیه‌ی ناشی از نرخ‌های بالاتر تقریباً در حال فروکش است. این به معنی نرمال شدن آمار فروش و یا به حداقل رسیدن قیمت نیست. به بیان ساده پس از توقف کامل بازار در چند ماه گذشته، اندکی نقدینگی به بازار وارد می‌شود. قیمت پایین‌تر املاک باعث می‌شود که برخی از خریداران فعالیت خود را آغاز کنند. البته با سرعت بسیار اندک. چنین روندی را پس از معرفی قانون مالیات خریداران خارجی در سال ۲۰۱۶ شاهد بودیم. در آن زمان شوک بزرگی به بازار وارد شد. آمار فروش ملک برای چند ماه متوقف شد و سپس دوباره به آرامی افزایش یافت. لازم به توضیح است که روند تغییرات همه‌ی بازارها به صورت خطی و مستقیم نیست. آمار فروش ملک به طور باورنکردنی پایین بوده اما در حال افزایش است. فشار برای کاهش قیمت

ملک همچنان به قوت خود است، اگرچه پایین بودن تعداد خانه‌های جدید آگاهی شده تا حدی جلوی این موضوع را گرفته است. تعداد خانه‌های لیست شده در ماه آگوست به کمترین مقدار خود در ۲۰ سال اخیر رسیده است. به نظر می‌رسد که فروشندگان هم به همان اندازه نگران قیمت‌ها هستند و ترجیح می‌دهند لیست کردن ملک را به تاخیر بیندازند و یا خانه‌های لیست شده‌ی فعلی را از بازار خارج کنند.

تعداد خانه‌های افزوده شده به لیست فروش در ماه آگوست (منبع: REBGV)



با اینکه آمار فروش به طور باورنکردنی پایین می‌باشد، آمار تعداد خانه‌های افزوده شده به لیست فروش نیز پایین است. در چند ماه اخیر این وضعیت همچنان ادامه داشته است. برای کاهش قیمت، به عرضه‌ی بیشتر نیاز داریم. هم اکنون نسبت months of inventory برابر ۵ است که افزایش داشته اما قطعاً مشکل ساز نیست.

اگر نسبت Month of inventory برابر ۵ باشد، به معنای آن است که وضعیت بازار همچنان به نفع خریداران می‌باشد. اکنون قیمت مسکن همین موضوع را منعکس می‌کند. بیشترین اصلاحات قیمتی همچنان مربوط به خانه‌های ویلایی است. اکنون متوسط قیمت این خانه‌ها نسبت به مقدار حداکثری آن در ماه فوریه ۱۵٪ کاهش یافته است.

کاهش قیمت در بازار کاندو با تغییرات کمتری همراه بوده و تنها ۶٪ از مقدار حداکثری آن کمتر است. البته همانطور که قبلاً بارها در این باره توضیح داده‌ام، تغییر قیمت کاندوها نسبت به خانه‌های ویلایی

با اندکی تاخیر همراه است.

تقریباً در تمام چرخه‌های بازار، قیمت کاندو نسبت به سایر خانه‌ها دیرتر افزایش می‌یابد و دیرتر نیز اصلاح می‌شود. انتظار دارم که قیمت کاندوها با کاهش بیشتری همراه باشد. به طور خلاصه، تقاضا برای خرید ملک همچنان ضعیف خواهد بود. تعداد خریداران به مقدار اندکی در حال افزایش است. اما آنقدر چشم‌گیر نیست که بتواند مسیر بازار را تغییر دهد. تاثیر شوک اولیه (دو برابر شدن نرخ بهره) در حال از بین رفتن است، اما در بازاری که به شدت به وام وابسته است، نرخ بهره‌ی ۵٪ همچنان بسیار محدود کننده می‌باشد. با توجه به اینکه پس از افزایش نرخ بهره و افزایش هزینه‌های نگهداری از ملک، جریان نقدی (cash flow) در حال از بین رفتن است، تقاضای سرمایه‌گذاران همچنان در پایین‌ترین حد باقی مانده است. این وضعیت احتمالاً سرمایه‌گذاران بیشتری را به فروش ترغیب می‌کند. در ۶ ماه آینده این موضوع را به دقت دنبال می‌کنیم. احتمالاً در بازار پاییز هیچ اتفاقی نیفتد.

افزایش نرخ بهره توسط بانک کانادا

بانک Bank of Canada در تاریخ ۷ سپتامبر نرخ بهره را به مقدار ۷۵bps افزایش داد و نرخ بهره‌ی overnight rate را به ۳٫۲۵٪ رساند. امسال نرخ بهره به اندازه‌ی ۳۰۰bps افزایش یافته است که آن را به سریع‌ترین چرخه‌ی افزایش نرخ بهره (بر اساس درصد) از دهه‌ی ۸۰ به بعد تبدیل کرده است. البته بازار تا پایان سال به مقدار ۵۰bps افزایش نرخ بهره خواهد داشت. کاری به درستی یا نادرستی این موضوع ندارم. چرا که در حال حاضر آسیب خود را زده است. نرخ بهره‌ی پایه‌ی بانک‌ها اکنون ۵٫۴۵٪ است. راب مک‌لیستر نامی با توجه به این نرخ به موارد زیر اشاره دارد:

۱. در حال حاضر به طور متوسط اقساط وام مسکن با نرخ بهره‌ی متغیر ۱/۱۰۰٪ (ARM) در مقایسه با اول مارس (قبل از شروع این کمپین توسط bank of Canada) به ازای هر ۱۰۰,۰۰۰ دلار وام، ماهانه تقریباً ۱۵۴ دلار افزایش خواهد یافت.

۲. اقساط وام روی equity ملک که فقط شامل سود پول باشد، به ازای هر ۱۰۰,۰۰۰ دلار وام ماهانه ۶۳ دلار افزایش خواهد یافت.

۳. پایین‌ترین نرخ استرس تست در کشور به مقادیر زیر افزایش یافته است:

• ۶/۵۹٪ بیمه نشده (برای وام یک ساله با بهره‌ی ثابت ۴/۵۹٪ Manulife Bank)

• ۶/۲۰٪ بیمه شده (برای وام پنج ساله با بهره‌ی قابل تنظیم ۴/۲٪ موسسه‌ی Nesto)

پس از افزایش نرخ بهره در ۷ سپتامبر، حداقل نرخ موثر برای کسب صلاحیت دریافت وام در کانادا (نرخ ۶/۵۹٪ بیمه نشده) به بالاترین میزان در بیش از دو دهه‌ی اخیر رسیده است. قبل از مارس، این نرخ برابر ۵/۲۵٪ بود. با این تغییرات، به صورت تئوری حداکثر قدرت خرید یک وام‌گیرنده‌ی معمولی که هیچ بدهی‌ای به جز وام مسکن ندارد به میزان ۱۱/۳٪ کاهش می‌یابد.

پس از افزایش نرخ بهره، بانک‌ها تغییراتی را در اقساط ماهانه‌ی کسانی که وام با نرخ بهره‌ی متغیر و

پرداختی ثابت گرفته‌اند، ایجاد می‌کند. به عبارت دیگر، با توجه به اینکه با پرداخت اقساط ماهانه مبلغ کافی به باز پرداخت اصل وام تخصیص نمی‌یابد، بانک‌ها دست به کار خواهند شد و اقساط ماهانه‌ی وام گیرندگان را افزایش خواهند داد. بزرگ‌ترین بانک کانادا، RBC، اعلام کرده است که با افزایش نرخ بهره شاید پرداختی ماهانه‌ی ۸۰,۰۰۰ نفر از مشتریانی که وام با بهره‌ی متغیر دریافت کرده‌اند، افزایش یابد. به طور متوسط این افزایش برابر ۲۰۰ دلار خواهد بود. علاوه بر این، داده‌های Ben Rabidoux از مشاوران Northcove Advisors حاکی از آن است که تقریباً ۱۵٪ از وام‌های با نرخ متغیر در بازه‌ی مارس ۲۰۲۱ و فوریه ۲۰۲۲ با نرخ متوسط ۱/۵۸٪ اعطا شده است.

معمولاً برای اینکه مقدار اقساط پرداختی افزایش یابد، نرخ بهره باید تقریباً ۳۰۰bps بیشتر از نرخ قرارداد شود. بنابراین، افزایش مبلغ اقساط ماهانه به نرخ قید شده در قرارداد وام بستگی دارد. بانک National Bank اعلام کرده است که ۶۷٪ از کل وام‌های با بهره‌ی متغیر اعطا شده پرداختی ثابت داشته‌اند. سایر ۳۳٪ این وام‌ها، پرداختی متغیر داشته‌اند و افرادی نیز که این وام را دریافت کرده‌اند، این موضوع را حس می‌کنند.

نرخ بهره ۳۰۰bps از کمترین مقداری که بوده بیشتر شده است. اگر در زمانی که نرخ بهره در پایین‌ترین مقدار بود ۱ میلیون دلار وام گرفته باشید، پرداختی ماهانه‌ی شما تقریباً ۱۵۰۰ دلار افزایش یافته است. حال تصور کنید که چندین ملک اجاره‌ای با نرخ متغیر دارید. این وضعیت برای برخی افراد ناخوشایند است. خبر خوب این است که قبل از توقف روند افزایشی نرخ بهره توسط بانک کانادا، بازار با توجه به افزایش نرخ بهره به مقدار ۵۰bps تنظیم می‌شود (البته شاید گاهی اوقات بازار روند نادرستی را طی کند). به احتمال زیاد به پایان چرخه افزایش نرخ نزدیکتر می‌شویم. ببینیم چه می‌شود.

دولت بریتیش کلمبیا سقف افزایش اجاره‌ها در سال ۲۰۲۳ را ۲٪ اعلام کرد

در این ماه صاحب‌خانه‌ها خبرهای بد بیشتری شنیدند. دولت بریتیش کلمبیا اعلام کرد که سقف افزایش اجاره‌ها در سال ۲۰۲۳ برابر ۲٪ است. معمولاً میزان مجاز برای افزایش اجاره‌ها بر اساس میانگین درصد تغییرات شاخص Consumer Price Index در ۱۲ ماه محاسبه می‌شود (تا پایان جولای سال گذشته). با استفاده از این فرمول، مقدار مجاز افزایش اجاره بها باید ۵/۴٪ می‌بود. بنابراین، مستاجری که اکنون ۲۰۰۰ دلار اجاره می‌دهد، سال بعد تا ۸۱۶ دلار پس‌انداز خواهد کرد.

با اینکه می‌دانم تعداد بسیار کمی از افراد با صاحب‌خانه‌ها همدردی خواهند کرد، بیایید دیدگاه‌های سیاسی را کنار بگذاریم و ببینیم این تصمیم چه اثراتی روی بازار می‌گذارد؟ تورم در حال افزایش است و هزینه‌های نگهداری از املاک اجاره‌ای (از جمله بیمه، مصالح و نیروی کار برای نگهداری ملک و البته مالیات property taxes) در چند سال گذشته به میزان قابل توجهی افزایش یافته است. در حال حاضر با افزایش نرخ بهره، بسیاری از صاحب‌خانه‌ها به مستاجران سوبسید می‌دهند. بنابراین، سرمایه‌گذاری بر روی خانه‌های اجاره‌ای (که اکنون باعث ایجاد جریان نقدی منفی می‌شود) در کنار چشم‌انداز کاهش قیمت خانه جذابیت کمتری پیدا می‌کند. دوباره تاکید می‌کنم، هیچ یک از اینها را با هدف همدردی

با صاحب خانه‌ها بیان نکرده‌ام. بلکه این موارد را به این دلیل توضیح دادم که بدانید این تصمیم چه تاثیری بر روند بازار خانه‌های چند سال ساخت و اجاره می‌گذارد.

در حال حاضر شاهد این هستیم که فعالیت سرمایه گذاران در خرید خانه‌های چند سال ساخت بسیار پایین است. در واقع شاهد این هستیم که با افزایش نرخ وام مسکن و ناتوانی در افزایش اجاره بها، برخی از سرمایه گذاران به فروش تشویق می‌شوند. معمولاً مستاجران با اجاره بهای کمتر از نرخ بازار در این واحدها می‌مانند. در نتیجه فروش این واحدها به سرمایه گذاران سخت‌تر می‌باشد. زیرا سرمایه گذاران ملزم‌اند که واحد خود را با مبلغ کمتری از نرخ بازار به مستاجران فعلی اجاره دهند. البته راه‌هایی برای دور زدن این قانون وجود دارد. معمولاً این راه‌ها مستلزم آن است که مبلغ زیادی به مستاجر پرداخت گردد تا انگیزه‌ی ترک ملک در او ایجاد شود. به نظر من اکثر سرمایه گذاران مستقل ترجیح می‌دهند که به این پروسه وارد نشوند. تغییرات زیاد در قوانین اجاره نشینی در بریتیش کلمبیا فعالیت سرمایه گذاران را کاهش داده است. شاید هدف از تغییرات همین بوده باشد.

حال، وضعیت ساخت‌وساز خانه‌های اجاره‌ای و نگهداری از این خانه‌ها موضوع مهم و جالبی است. این را بدانید که صاحب خانه‌ها در حال اداره‌ی یک سازمان غیر انتفاعی نیستند. اگر اجاره سودی نداشته باشد، خانه‌های اجاره‌ای ساخته نمی‌شود و یا مورد بازسازی و تعمیر قرار نمی‌گیرد. در حال حاضر، آغاز پروژه‌های ساخت‌وساز املاک اجاره‌ای در ونکوور به رکورد بیشترین مقدار رسیده است. سازمان CMHC چند سال پیش برنامه‌ای برای اعطای وام معرفی کرد که به وضوح کارایی لازم را دارد.

با این حال، با توجه به نظرات افراد فعال در این صنعت و همچنین با بررسی و آنالیز داده‌ها، ساخت‌وساز خانه‌های اجاره‌ای دوباره غیر ممکن می‌شود. این وضعیت عمدتاً به دلیل افزایش نرخ بهره و هزینه‌های ساخت‌وساز ایجاد شده است که با وجود بهبودهای اندک در چرخه‌ی تامین، همچنان بالا باقی می‌ماند.

همان‌طور که می‌دانیم، اجاره‌بها در ونکوور به بالاترین مقدار در تاریخ رسیده و همچنان رو به افزایش است که شاید برخی از سیاست‌های اخیر دولت BC را خنثی کند. با این حال، نسبت ریسک به سود در ساخت‌وساز املاک اجاره‌ای در حال کاهش است. اگر می‌خواهیم اجاره‌بها را کاهش دهیم یا جلوی رشد بیشتر آن را بگیریم، باید به سازندگان انگیزه بدهیم. من هنوز شاهد عرضه‌ی بیش از حد مسکن اجاره‌ای نبوده‌ام و تصور می‌کنم تمام مستاجران موافق‌اند که آمار خانه‌های خالی از سکنه به طور باورنکردنی‌ای کم خواهد ماند. در حال حاضر وضعیت بازار املاک اجاره‌ای با بازار خرید و فروش خانه‌ها کاملاً متفاوت است.

البته همان‌طور که همیشه اشاره کردم این تحلیل‌ها کلی بوده و آمارها از یک سو برای شهرهای مختلف مترو ونکوور و حتی محله‌های مختلف و از طرف دیگر محدوده 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.

آنچه باید درباره‌ی خرید و فروش خانه به صورت as is بدانید

اگر به دنبال خانه می‌گردید، بدون شک تا کنون عبارت «being sold as-is» را دیده‌اید. در این مقاله می‌خواهم شما را با عبارت as is آشنا کرده و مفهوم آن را برایتان شرح دهم. به طور خلاصه، وقتی یک خانه به صورت as is فروخته می‌شود، به آن معنی است که فروشنده هیچ نظر یا تضمینی درباره‌ی وضعیت ملک نمی‌دهد.

این وضعیت ترسناک به نظر می‌رسد این طور نیست؟ گاهی اوقات این وضعیت ترسناک است. شاید لوازم خانه‌ای که به صورت as is فروخته می‌شود از کار افتاده باشد. شاید موش‌ها در زیرزمین لانه کرده باشند، سیم کشی ساختمان معیوب باشد و دیوارها نم زده باشند. اگر فروشنده‌ای بخواهد خانه‌ی خود را به صورت as is بفروشد، آن را با همان وضعیتی که دارد به فروش می‌رساند. فروشنده تضمین نمی‌کند که همه چیز کار می‌کند یا مطابق قوانین ساختمانی است. در ضمن اگر ملک عیب‌هایی داشته باشد، فروشنده آن را برطرف نخواهد کرد. با خرید چنین خانه‌ای، هر آنچه می‌بینید یا نمی‌بینید نصیبتان خواهد شد.

البته اگر یک خانه به صورت as is فروخته شود، لزوماً به آن معنی نیست که ایراداتی دارد. گاهی اوقات بانک، شهرداری یا سرمایه‌گذارانی که به اندازه‌ی کافی با وضعیت ملک آشنا نیستند، ملک را به صورت as is به فروش می‌رسانند. زیرا آشنایی کمی با ملک مورد نظر داشته و نمی‌توانند وضعیت آن را ضمانت کنند.

خرید یک خانه به صورت as is

- حتماً هنگام بازدید همه چیز را به دقت بررسی کنید. فروشنده هیچ تضمینی نمی‌دهد. بنابراین باید خود را برای هر چیزی آماده کنید.
- حتماً یک بازرس (inspector) خبره و دارای صلاحیت استخدام کرده و خانه را بازرسی کنید (به هیچ وجه بازرسی از خانه را به دوستان خود که صلاحیت لازم را ندارند، نسپارید).
- با توجه به وضعیت ساختمان شاید لازم باشد مبلغ زیادی برای انجام تعمیرات داشته باشید. برخی از عیب‌ها باید سریعاً رفع شوند. شاید همین عیب‌ها باعث شوند که نتوانید برای خانه‌ی مورد نظر بیمه‌ی



- مسکن تهیه کنید. بنابراین پیشنهاد می‌شود حتما مبلغ کافی برای انجام تعمیرات ناخواسته داشته باشید.
- این موضوع را در نظر داشته باشید که با خرید خانه‌هایی که به تعمیر اساسی نیاز دارد، ممکن است هزینه‌ی بازسازی دو برابر و زمان مورد نیاز برای بازسازی سه برابر انتظارات شما باشد. بنابراین حتما با کسی که قبلا این کار را انجام داده است مشورت کنید.
- این را بدانید که اگر عیب‌هایی در خانه پیدا کنید، توانایی شما برای شکایت از فروشنده بسیار محدود است (حتی شاید اصلا نتوانید شکایت کنید). بنابراین خرید یک خانه به صورت as is ریسک بالایی دارد.

فروش یک خانه به صورت as is

وقتی می‌خواهید خانه‌ای را با این شرط بفروشید زحمت بازرسی از خانه را به خود ندهید. معمولا به فروشندگان توصیه می‌کنم که پیش از افزودن ملک به لیست فروش آن را مورد بازرسی قرار دهند (تا تعمیرات لازم را انجام داده و گزارش بازرسی را در اختیار بازدیدکنندگان قرار دهند). با این حال، اگر خانه‌ی شما به تعمیرات و بازسازی‌های زیادی نیاز دارد و می‌خواهید آن را به صورت as is به فروش برسانید، نیازی نیست که مبلغی بابت بازرسی خرج کنید. با توجه به اینکه چیزی را ضمانت نمی‌کنید، نیازی هم نیست که کاملا با وضعیت ملک آشنا باشید.

این را بدانید که تعداد علاقه‌مندان به خانه‌ی شما کمتر خواهد بود. به احتمال زیاد خانه اولی‌ها و کسانی که به دنبال دردهای بعد از خرید نیستند، با دیدن عبارت as is خواهند ترسید و پیشنهادی برای خرید ارائه نخواهند داد. اگر خانه‌ی شما وضعیت بدی داشته باشد، احتمالا فقط افرادی که تجربه‌ی بالایی در بازسازی خانه دارند و یا پیمانکاران بخواهند خانه‌ی شما را خریداری کنند. اما نگران نباشید. افرادی هم هستند که دنبال خرید خانه‌هایی هستند که به تعمیر نیاز دارد.

اگر بخواهید یک خانه را به صورت as is به فروش برسانید، لزوما وظایف شما برای اعلام اطلاعاتی که می‌تواند در تصمیم‌گیری خریداران اثر بگذارد را از بین نمی‌برد. بنابراین، اگر شخصی در خانه‌ی شما به قتل رسیده است، و یا یک مخزن نفت در حیاط شما دفن شده است، احتمالا باید آن‌ها را به خریداران بگویید (اگر نمی‌دانید که ملزم به اعلام چه مواردی هستید، با مشاور املاک یا وکیل خود مشورت کنید). خرید و فروش ملک به صورت as is با چالش‌هایی همراه است. بنابراین به شما توصیه می‌کنم که حتما با یک مشاور املاک خبره همکاری کنید.



کدام یک فروشندهی بهتری هستند؟ درون‌گراها یا برون‌گراها؟

معمولا تصور می‌شود که برون‌گراها فروشندگان بهتری می‌باشند. اما ببینیم علم روانشناسی در این مورد چه می‌گوید؟ برای موفقیت در فروشندگی نیاز نیست که حتما اجتماعی باشید. بر اساس گفته‌های اندی جانسون، نویسندهی کتاب Introvert Revolution، اگر به جای پر حرفی و برون‌گرایی ذات آرام‌تری دارید و بیشتر فکر می‌کنید، می‌توانید همانند افراد برون‌گرا یا حتی بهتر از آن‌ها موفق شوید. این کتاب بر روی رد باورهای غلط مردم در مورد توانایی‌های درون‌گرایان در محل کار متمرکز شده است. مدت‌ها تصور می‌شد که برون‌گرایان در شغل فروشندگی بهترین عملکرد را دارند. افراد اجتماعی نسبت به افراد خجالتی بهتر می‌توانند به نتورکینگ و بازاریابی پرداخته و در ملاقات‌های حضوری شرکت کنند. اما نباید درون‌گراها را دست کم گرفت. سکوت و درون‌نگری آن‌ها مزایای خاصی در حرفه‌ی مشاور املاک دارد.

تیپ شخصیت	قدرت	ضعف
درون‌گرا	<ul style="list-style-type: none"> • کمتر حرف می‌زند و بیشتر گوش می‌دهد که در زمان ارائه‌ی خدمات به مشتریان روش مهمی برای برقراری ارتباط است. • ذاتی متفکرانه دارد. در نتیجه احتمالا سوالات و اعتراضات احتمالی مشتریان را پیش بینی می‌کند. 	<ul style="list-style-type: none"> • تصور می‌شود که خجالتی، مرموز و ضد اجتماعی است. برای فروش از جملات و لغات متقاعد کننده‌ی قوی استفاده نمی‌کند. • در زمان بازاریابی، نتورکینگ و مذاکره اعتماد به نفس کمتری دارد
برون‌گرا	<ul style="list-style-type: none"> • به راحتی با مردم ارتباط برقرار کرده و رفتاری دوستانه دارد. • در فعالیت‌های گروهی انرژی می‌گیرد. • مهارت‌های بازاریابی و نتورکینگ قوی‌ای دارد. • در جلسات حضوری، ظاهر خوشبین، با اعتماد به نفس و دوستانه دارد. 	<ul style="list-style-type: none"> • تصور می‌شود که خودخواه یا بی‌ادب هستند. • شاید مشتریان با دیدن قاطعیت یک فروشنده‌ی برون‌گرا تصور کنند که فروشنده می‌خواهد نظر خود را به آن‌ها تحمیل کند. یا اینکه تصور کنند که فروشنده بی‌جهت اعتماد به نفس بالایی دارد. • بیشتر از اینکه گوش بدهد، حرف می‌زند. • شاید مشتریان با دیدن هیجان بیش از حد فروشنده تصور کنند که می‌خواهد تصمیم آن‌ها را تحت تاثیر قرار دهد.

تیپ شخصیتی شما چیست؟ درون‌گرا، برون‌گرا یا میان‌گرا؟

آیا نمی‌دانید تیپ شخصیتی شما چیست؟ برای تعیین تیپ شخصیتی خود می‌توانید از تست‌های مختلف آنلاین استفاده کنید. با توجه به تحقیقات منتشر شده در ژورنال Applied Psychology Journal، تقریباً هیچ ارتباطی بین برون‌گرایی و عملکرد فروش وجود ندارد. بر اساس مقالات منتشر شده در مجله‌ی Psychological Science Journal، تیپ شخصیتی افراد موفق در امر فروش میان‌گرا می‌باشد. میان‌گراها می‌توانند با خریداران صحبت کرده و به آن‌ها گوش دهند. در ضمن آن‌ها در حالی که فکر می‌کنند، می‌توانند قاطعیت لازم را داشته باشند.

آدام گرانت، محقق، نویسنده‌ی پر فروش در زمینه‌ی موفقیت در محیط کار و استاد روانشناسی دانشگاه University of Pennsylvania بیان کرده است: خوشبختانه بیشتر مردم خصلت‌هایی بین درون‌گرایی و برون‌گرایی دارند. بر اساس گفته‌های گرانت، کارمندان باید با خصوصیات خود آشنا شوند و دقیقاً بدانند که چه تیپ شخصیتی‌ای دارند. این برای آن‌ها مفید خواهد بود. زیرا با تمایلات خود آگاه خواهند شد. شاید بسیاری از مردم نمی‌دانند که ویژگی‌های شخصیتی انعطاف‌پذیری دارند. به نظر آدام گرانت شخصیت شباهت زیادی به لنگری دارد که بدون انحراف و جابه‌جایی زیاد، با آزادی در پی احتمالات جدید است.»



چگونه با توجه به تیپ شخصیتی خود در حرفه‌ی مشاور املاک به موفقیت برسید؟

چه درون‌گرا، برون‌گرا یا میان‌گرا باشید، می‌توانید مسیر خود برای رسیدن به موفقیت در بازار ملک را هموار کنید. خصوصیات شخصیتی خود را شناسایی کنید. مجموعه مهارت‌های ذاتی خود را بشناسید و بدانید که در برخی شرایط خاص باید چه مهارت‌هایی را کسب کنید. در ادامه نحوه‌ی بهبود کاستی‌ها را شرح می‌دهم.

درون‌گراها:

به دلیل اینکه تصور می‌کنید برای کسب موفقیت باید برون‌گرا باشید، از چه موقعیت‌هایی اجتناب می‌کنید؟ آیا اجتناب از این موقعیت‌ها کسب و کار شما را به خطر می‌اندازد؟ درون‌گراها می‌توانند برای کسب اعتماد به نفس و آماده شدن برای حرف زدن با مشتریان، جملات تاثیر گذار برای فروش را تمرین کرده و یا مخالفت‌های رایج مشتریان آشنا باشند. اگر گرایش‌های درون‌گرایی شما مانع رشد کسب و کارتان می‌شود، حتماً به همکاری با یک برون‌گرا فکر کنید. بر اساس گفته‌های جانسون، در زمانی که شما کمپین‌های بازاریابی آنلاین را توسعه می‌دهید، هم‌تیمی شما می‌تواند در رویدادهای نتورکینگ شرکت کند. در نتیجه وظیفه‌ای که هر کدام در آن برتری دارید بین خود تقسیم می‌کنید.

برون‌گراها:

آیا بر گفت‌وگو تسلط دارید و موضع شما غالب است؟ آیا با مشتریان ارتباط عمیق‌تری برقرار می‌کنید؟ آیا واقعا به سخنان مشتری گوش می‌دهید یا در حال برنامه‌ریزی برای پاسخ هستید؟ شاید برون‌گراها به این نیاز داشته باشند که هنگام مکالمه به خود یادآوری کنند که بیشتر سوال پرسیده و بیشتر به حرف‌های مشتریان گوش دهند.

۱. از مهارت‌های خود به خوبی استفاده کنید

بر اساس گفته‌های جانسون، نتورکینگ برای ساخت کسب‌وکار شما ضروری است. اما اگر شرکت در رویدادهای نتورکینگ با خصوصیات شما همخوانی ندارد، می‌توانید به جای آن فعالیت‌های دیگری انجام دهید. درون‌گراها معمولاً در برقراری ارتباطات نوشتاری بهتر عمل می‌کنند. بنابراین آن‌ها می‌توانند برای ارتباط با مشتریان بر روی ایجاد وبلاگ و تعامل در شبکه‌های اجتماعی متمرکز شوند.

۲. رفتار جعلی نداشته باشید

بر اساس گفته‌های جانسون، شاید برخی از افراد، به خصوص درون‌گراها، احساس کنند که باید از رفتار برون‌گراها پیروی کنند. اما این روش شاید در دراز مدت کارایی لازم را نداشته و حتی نتیجه‌ی معکوس داشته باشد. همه‌ی ما می‌توانیم در لحظه رفتارهای مشخصی را اتخاذ کنیم. اما تظاهر به اینکه شخص دیگری هستیم، می‌تواند بسیار خسته کننده باشد. اگر مشاور املاکی خود واقعی‌اش نباشد، چرا باید او را استخدام کرد؟ برای اینکه خود واقعیتان باشید فقط باید به عنوان یک برون‌گرا یا درون‌گرا نقاط قوت خود را شناخته و مجدداً آن‌ها را تعریف کنید.

۳. تیپ‌های شخصیتی متفاوت تیم خوبی را تشکیل می‌دهند

برون‌گراها شاید هزاران ایده داشته باشند و تفکرات خود را با صدای بلند به بقیه اعلام کنند. درون‌گراها شاید ذهنی کنجکاو داشته و ایده‌هایی داشته باشند که به یافتن راه حل‌ها کمک می‌کند. این افراد می‌توانند با همکاری یکدیگر تیم قدرتمندی بسازند. کارگزاری‌ها نباید هنگام استخدام مشاوران جدید، مهارت‌های درون‌گراها را نادیده بگیرند. بر اساس تحقیقات مرکز Keller Center for Research از دانشگاه Baylor University، به منظور به حداکثر رساندن کارایی مشاوران فروش، فرآیندهای استخدام و آموزش را ارزیابی کنید. بر اساس گفته‌های آدام گرانت، شخصیت مهم است، اما توانایی در سازگاری اهمیت بیشتری دارد. شما باید همواره به خود یادآوری کنید که فقط به دلیل اینکه با گرایش‌های خاصی به دنیا آمده‌اید، نباید برده‌ی خصلت‌هایتان باشید.

نکات مهم درباره‌ی فروش خانه‌های دارای مستاجر

پاییند باشد. حال فرض کنیم یک مستاجر اجاره‌ی کمتری نسبت به بازار پرداخت می‌کند. این به آن معنی است که درآمد ملک جدید از اجاره‌ی ملک خود کمتر از سایر خانه‌ها خواهد بود. این موضوع می‌تواند ارزش خانه‌ی شما را کاهش دهد (البته شما بخوانید قیمت خانه‌ی شما را کاهش می‌دهد). همیشه مبلغ اجاره‌ای که از مستاجران جدید می‌گیرید، متناسب با بازار باشد و هر سال مبلغ آن را (به مقداری که قانون اجازه می‌دهد) افزایش دهید.

آپارتمان‌هایی که دارای مستاجر هستند، سخت‌تر به فروش می‌روند. بر اساس قانون، باید ۲۴ ساعت قبل از بازدید به مستاجر اطلاع دهید و هماهنگ کردن زمان مشترک با مستاجر سخت است چرا که طبیعتاً اولویت مستاجر کار و مشغله‌های روزمره زندگی خودش است. به عبارت دیگر، شما بسیاری از بازدیدهای لحظه آخری و بخشی از خریداران را از دست خواهید داد.

شما این حق را دارید که خانه‌ی خود را به بازدیدکنندگان نشان دهید. البته به شرط اینکه به درستی به مستاجر اطلاع داده باشید. این کار آسایش مستاجر را سلب می‌کند. با این حال شما کاملاً حق دارید که ملک خود را به بازدیدکنندگان نشان دهید. اما همیشه به او (مستاجر) احترام بگذارید. مستاجری که به خوبی با شما همکاری می‌کند، کمک زیادی به فروش سریع‌تر خانه خواهد کرد.

بازاریابی خانه‌ای که مستاجر دارد سخت‌تر می‌باشد. شاید اجازه‌ی عکس برداری از چنین خانه‌هایی را نداشته باشید چرا که وسایل شخصی مستاجر در آن است. به احتمال زیاد نمی‌توانید به نظافت یا استیج آن‌ها بپردازید. همچنین شاید مستاجران با شما همکاری نکرده و اجازه‌ی برگزاری Open house را ندهند. بنابراین حتماً با مشاور املاکی همکاری کنید که سابقه‌ی خوبی در فروش خانه‌های اجاره‌ای دارد.

گاهی اوقات صاحب خانه‌ها به فکر فروش خانه‌ی خود می‌افتند. فروش خانه‌های دارای مستاجر امکان‌پذیر می‌باشد. با این حال، فرایند فروش این خانه‌ها با سایر املاک تفاوت‌های اندک اما مهمی دارد که باید از آن‌ها آگاه باشید. در ادامه این تفاوت‌ها را برایتان شرح می‌دهم.

اگر مستاجر خانه را به صورت بلند مدت اجاره کرده باشد، این حق را دارد که در آن بماند. حتی اگر مالک جدید بخواهد قبل از اتمام مدت اجاره در آن زندگی کند، نمی‌تواند به خانه‌ی جدید خود نقل مکان کند. زیرا مالک جدید موظف است تا پایان زمان مقرر به قرارداد اجاره (lease) پایبند باشد.

اگر مستاجر خانه را به صورت ماهانه (month-to-month) اجاره کرده باشد، مالک جدید شاید بتواند با احراز شرایطی به قرارداد اجاره خاتمه دهد. برای این کار علاوه بر اینکه باید اخطار کتبی ۶۰ روزه (از اول ماه) را به مستاجر ارسال کند بلکه باید شرایط دیگری نیز داشته باشد. مثل اینکه خودش بخواهد در آن زندگی کند یا آن را به یکی از اعضای درجه یک خانواده مثل پدر یا مادر و یا فرزندان اجاره دهد و یا بازسازی اساسی کند و یا بفروشد. به عبارت دیگر، مالک جدید نمی‌تواند به راحتی مستاجری را از خانه بیرون کرده و خانه را به کس دیگری اجاره دهد.

اگر می‌خواهید ملک خود را در آینده‌ی نزدیک بفروشید، اجاره نامه‌ی بلندمدت جدیدی امضا نکنید. چرا که فروختن خانه‌ی بدون مستاجر به سرمایه‌گذاران و خریدارانی که خودشان بخواهند در آن زندگی کنند، علاوه بر اینکه راحت تر است بلکه سود بیشتری هم نصیبتان می‌شود.

اگر نمی‌خواهید در آینده‌ی نزدیک خانه‌ی خود را بفروشید، هر سال اجاره بها را حتماً بر اساس نرخ مصوب بریتیش کلمبیا افزایش دهید. مبلغ اجاره مستقیماً بر روی قیمت فروش خانه‌ی شما تاثیر خواهد گذاشت. همان‌طور که پیش‌تر بیان کردم، مالک جدید باید به قرارداد اجاره (lease)

آیا چشم‌پوشی از شرط بازرسی ملک کار درستی است؟

اگر رقابت برای خرید خانه بالا بگیرد، برای خرید آن باید از بازرسی چشم‌پوشی کنید؟ همان‌طور که می‌دانید، بازار ملک همواره در حال تغییر است. معمولا اگر بازار پر رونق باشد، رقابت برای خرید خانه‌ها بالا گرفته و چندین پیشنهاد خرید ارائه می‌شود. برخی از خریداران به منظور جلب توجه فروشنده تصمیم می‌گیرند شرط بازرسی خانه را در پیشنهاد خود قید نکنند. در این مقاله بازرسی خانه را به صورت عمیق‌تر مورد بررسی قرار می‌دهیم تا اگر شما نیز در چنین وضعیتی قرار گرفتید، آگاهانه تصمیم بگیرید.

معمولا اگر تقاضا برای خرید خانه بالا بوده و بازار پر رونق باشد، فروشندگان کنترل بازار را در دست خواهند گرفت. آن‌ها این را به خوبی می‌دانند. پس به راحتی با شرط‌ها و قیمت پیشنهادی خریدار موافقت نمی‌کنند.

این به نوبه‌ی خود باعث می‌شود که رقابت برای خرید خانه‌هایی که وضعیت خوبی داشته و در موقعیت خوبی قرار دارند شدت بیشتری پیدا کند.

اگر چندین پیشنهاد خرید ارائه شود، عدم پذیرش پیشنهاد از سوی فروشنده امر رایجی می‌باشد. اما باید حتما شرط‌هایی را که از نظر شما ضروری است در پیشنهاد خود قید کنید. حتی اگر به قیمت رد شدن پیشنهاد خرید شما باشد. البته برخی از شرط‌ها اهمیت کمتری دارد و می‌توانید از آن‌ها چشم‌پوشی کنید. اما اگر در نظر دارید از شرط بازرسی خانه چشم‌پوشی کنید، لطفا دقت بیشتری به خرج دهید یا از راهکارهای دیگری که در ادامه آمده است استفاده کنید.

بازرسی به چه عواملی نمی‌پردازد؟

همان‌طور که یک ارزیاب حرفه‌ای (appraiser) چیزی در مورد مشکلات و عیب‌های خانه به شما نمی‌گوید، یک بازرس حرفه‌ای (inspector) نمی‌تواند ارزش بازاری ملک را تعیین کند.

شاید اگر در زمان بازرسی مشکلی اساسی‌ای نمایان شود، بر روی ارزش ملک تاثیر بگذارد؛ البته نه به طور مستقیم. اما بانک‌ها برای اعطای وام به این گزارش نیاز ندارند.

با توجه به اینکه بازرسی از طریق مشاهدات صورت می‌گیرد، هیچ اطلاعاتی در مورد عیب‌های پنهان (مشکلات پنهان پشت دیوارها یا زیر کف خانه) به خریدار داده نمی‌شود. همچنین اگر مقدار گازهای سمی مانند رادون در هوا بسیار زیاد باشد، در گزارش بازرسی ذکر نخواهد شد. زیرا اصلا به این موضوع توجه نخواهد شد. اگرچه برخی از بازرسان این کار را انجام می‌دهند.

بازرس به سقف خانه، سازه، سیم‌کشی، سامانه‌ی سرمایش و گرمایش، تهویه و لوله‌کشی نگاه می‌کند. حتی اگر در این موارد نیز



عیب پنهانی (که با چشم غیر مسلح قابل دید نباشد) وجود داشته باشد، در گزارش ثبت نمی‌شود. در ضمن اگر از ملک مورد نظر بازرسی کردید، هیچ ضمانتی وجود ندارد که وضعیت آن در روز possession date دقیقاً همانند روز بازرسی باشد. در این فاصله هر چیزی می‌تواند اتفاق بیفتد.

مزایای بازرسی چیست؟

مهم‌ترین مزیت بازرسی این است که حداقل آرامش خاطر را به خریدار می‌دهد. باید از بازرسی‌های مجربی بهره جست که از عیب‌های پنهان خانه آگاهی دقیق دارند. در ضمن اگر ملک مورد نظر به بازرسی‌های تخصصی نیاز داشته باشد، آن‌ها بدون تامل به شما توصیه می‌کنند که یک بازرسی در آن موضوع خاص استخدام کرده و خانه را بازرسی کنید.

به عنوان مثال، اگر نشانه‌هایی از حشرات مانند موریانه (که چوب را از بین می‌برند) بیابند، به شما پیشنهاد می‌کنند که یک بازرسی متخصص حشرات استخدام کرده و خانه را بازرسی کنید.

آیا باید از بازرسی خانه چشم پوشی کنید؟

فرض کنیم چندین پیشنهاد برای خرید یک خانه ارائه شده است. حال اگر قیمت پیشنهادی خریداران و سایر شروط قید شده یکسان باشد، به احتمال زیاد فروشنده پیشنهاد شخصی را تایید می‌کند که بند home inspection را قید نکرده باشد. حتی شاید فروشنده pre-inspection انجام داده باشد. در این صورت، شما هنوز هم می‌توانید با آرامش خاطر و بدون انجام بازرسی پیشنهادی ارائه دهید. زیرا می‌دانید خانه‌ی مورد نظر چه مشکلاتی دارد. حتی خود شما می‌توانید pre-inspection را انجام دهید تا با خیال راحت پیشنهاد خرید خود را ارائه کنید.

اگر بدون انجام بازرسی توسط یک بازرسی حرفه‌ای خانه‌ای را خریداری کنید، تقریباً همانند این است که ملکی را به صورت as is بخرید. در این صورت این احتمال وجود دارد که مشکلات شخص دیگری را خریداری کرده باشید.

در نظر داشته باشید که خرید ملک بدون بازرسی از آن، مانند خرید

خودروی دست دوم به صورت as is نیست. زیرا مشکلات احتمالی یک خانه می‌تواند ده‌ها هزار دلار هزینه داشته باشد. احتمالاً در زمان بازرسی از ملک تمام مشکلات و عیب‌های پنهان فعلی یا آینده‌ی آن آشکار نشود. با این حال با بازرسی بخش زیادی از مشکلات مشخص خواهد شد و اگر بدانید تمام وسایل و سامانه‌ها به درستی کار می‌کنند، آرامش خاطر پیدا خواهید کرد. بنابراین پیش از چشم پوشی از بند بازرسی باید حتماً به دقت به مزایای آن توجه کنید.



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 ششم

تحلیل بازار ملک در ماه آگوست ۲۰۲۲
آیا سردرگم شده و نمیدانید ارزش خانه‌ی شما چقدر است؟
تهیه‌ی فیلم چه کمکی به مشاوران املاک می‌کند؟
نکاتی که باید پیش از خرید کاندو بدانید
نکات مهم و کاربردی برای خرید خانه‌های بازسازی شده

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.

