



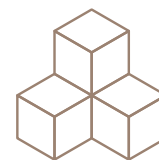
مجله تخصصی سرای ونکوور Saraye Vancouver

Persian Real Estate Magazine

MsVancouver.com

شماره پنجم

Fifth Issue



چند کلمه با شما

سلام و درود بر شما همراهان محترم مجله‌ی سرای ونکوور. یکی از مزایای کار من این است که روزانه با افراد زیادی در حرفه‌های مختلف مانند مورگیج بروکر، بازرس (inspector)، وکیل و غیره در ارتباط می‌باشم. در نتیجه هر تغییری که



در بازار ایجاد شود، به سرعت از آن مطلع خواهیم شد. علاوه بر این، خود نیز وضعیت بازار را همواره رصد می‌کنم و سعی می‌کنم هر ماه آن را برای شما تحلیل نمایم تا درک درستی از شرایط فعلی و آینده‌ی بازار کسب کنید و مطابق با آن بهترین تصمیمات را بگیرید. در حال حاضر تقاضا برای خرید خانه نسبت به ماه‌های گذشته کاهش یافته است. شاید برخی از افراد در یابند که تنها کسی می‌باشند که پیشنهادی برای خرید یک خانه ارائه داده‌اند. معمولاً این افراد دچار نگرانی شده و تصور می‌کنند که خانه‌ی مورد نظر مشکلاتی دارد. به خریداران توصیه می‌کنم که حتماً مقاله‌ی " چرا کسی به جز من نمی‌خواهد این خانه را خریداری کند؟" را بخوانند تا از نگرانی‌های آن‌ها کاسته شود. برای برخی از مشاوران تازه کار نیز نکاتی را بیان کرده‌ام که به آن‌ها کمک می‌کند بهترین و مناسب‌ترین بروکر را انتخاب کنند. همچنین نگاه ژرف‌تری به دستمزد مشاوران املاک انداخته و در انتها برخی از جاذبه‌های گردشگری اسکوامیش را به شما و به خصوص دوست داران طبیعت معرفی کرده‌ام. لطفاً پس از خواندن مطالب، نظرات و پیشنهادات خود را با من در میان گذاشته و هر سوالی دارید، حتماً از من بپرسید. بسیار خوشحال خواهم شد که دانسته‌های خود را با شما به اشتراک بگذارم.

فهرست

- ۲ تحلیل بازار ملک در ماه جولای ۲۰۲۲
- ۵ چگونه یک تراریوم زیبا بسازیم؟
- ۷ چرا کسی به جز من نمی‌خواهد این خانه را خریداری کند؟
- ۹ چگونه یک کارگزاری مناسب را انتخاب کنیم؟
- ۱۱ چرا دستمزد مشاوران املاک به نظر زیاد است؟
- ۱۳ چهار جاذبه‌ی گردشگری اسکوامیش

مجله‌ی سرای ونکوور، شماره پنجم

تماس با ما: 604-506-4706

ایمیل: hi@msvancouver.com

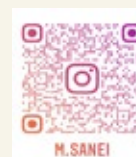
Scan Me



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 جولای ۲۰۲۲

این گزارش را نسبت به ماه‌های قبل با اندکی تاخیر نوشته و منتشر کرده‌ام. شاید دلیل این تاخیر ارائه‌ی تحلیل‌های بهتر و دقیق‌تر بوده باشد. هنگامی که مشغول تهیه‌ی این گزارش بودم، بانک کانادا نرخ بهره را به اندازه‌ی ۱۰۰ bps افزایش داد. این افزایش از سال ۱۹۹۸ به بعد بزرگ‌ترین افزایش تک مرحله‌ای بوده است. این موضوع نه تنها از نظر روانی بلکه از نظر مالی پیامدهای قابل توجهی برای بازار مسکن خواهد داشت.

وام‌های با بهره‌ی متغیر یکی از ستون‌های حامی بازار ملک بوده و نرخ بهره‌ی بسیار پایینی داشته‌اند. امسال نرخ بهره‌ی این وام‌ها به طور متوسط بیش از ۱۵۰ bps کمتر از وام‌های با بهره‌ی ثابت بوده است. به همین دلیل، تعداد خریدارانی که می‌خواهند وام با بهره‌ی متغیر دریافت کنند در حال افزایش می‌باشد. تا کنون بیش از ۵۰٪ از وام‌های اعطا شده در سال جاری وام با بهره‌ی متغیر بوده که از نظر تاریخی نسبت بالایی است.

اگر در ماه‌های اخیر وام با بهره‌ی متغیر دریافت کرده‌اید، استرس تستی که از شما گرفته شده است نرخ بالایی نداشته است. به یاد داشته باشید که استرس تست وام مسکن صلاحیت وام گیرندگان را بر اساس یکی از دو گزینه‌ی پایین، هرکدام که بیشتر باشد، بررسی می‌کند.

۱. ۵/۲۵٪ (پایین‌ترین نرخ بهره‌ی استرس تست برای کسب صلاحیت)

۲. نرخ‌ی که در قرارداد آمده است بعلاوه‌ی ۲٪

به عبارت دیگر، با توجه به اینکه نرخ بهره‌ی متغیر در حول و حوش ۳٪ بود، اگر می‌خواستید چنین وامی را دریافت کنید، با نرخ ۵/۲۵٪ از شما استرس تست گرفته می‌شد. این در حالی است که از افرادی که وام با بهره‌ی ثابت دریافت می‌کردند، با نرخ ۷٪ (نرخ بهره‌ی وام بعلاوه‌ی ۲٪) از آن‌ها استرس تست گرفته می‌شد. حال واضح است که چرا وام گیرندگان تمایل داشتند که وام با بهره‌ی متغیر دریافت کنند.

در حال حاضر بانک کانادا نرخ بهره را به اندازه‌ی ۱۰۰ bps بالا برده است. این افزایش می‌تواند نرخ بهره‌ی متغیر را فوراً به حدود ۴/۲٪ برساند. این به آن معناست که با نرخ ۶/۲٪ از شما استرس تست گرفته می‌شود. به عبارت دیگر، متوسط خریداران ۱۰٪ از ظرفیت استقراض را از دست داده‌اند. درک اینکه در آینده چه اتفاقی خواهد افتاد دشوار نیست. تعداد خریداران بالقوه، یا بهتر است بگوییم، تعداد خریداران واجد شرایط در حال کاهش است.

آمار تعداد خانه‌های فروخته شده در ونکوور بزرگ در ماه جون نسبت به سال گذشته ۳۵٪ کاهش یافت. این آمار حتی ۲۱٪ کمتر از میانگین ۱۰ سال اخیر بوده است. البته اگر محاسبات زیر را انجام دهید، نباید از این آمار متعجب شوید. بیایید هزینه‌های نگهداری (cost of carrying) در زمان حال را با ماه ژانویه (همین شش ماه پیش) مقایسه کنیم. فرض کنیم مبلغ پیش پرداخت برابر ۲۰٪ از ارزش خانه بوده و وام با بهره‌ی ثابت ۵ ساله و دوره‌ی amortization ۳۰ ساله دریافت می‌کنید. در این صورت:

قیمت خانه در ژانویه ۱,۱۹۰,۰۰۰ دلار × ۲/۵٪ (نرخ بهره) = ۳۷۵۵ دلار در ماه

قیمت خانه در جون ۱,۲۳۵,۹۰۰ دلار × ۵٪ (نرخ بهره) = ۵۲۷۷ دلار در ماه

بنابراین همان خانه نصیب شما می‌شود؛ اما باید ماهانه ۱۵۲۲ دلار بیشتر پرداخت نمایید.

اکنون که بانک کانادا نرخ بهره را به شدت بالا برده است، می‌توانید همین محاسبات را برای وام با بهره‌ی متغیر نیز انجام دهید.

کسی نمی‌داند نرخ بهره تا چه مقداری افزایش خواهد یافت. با این حال (اگر به بازار ملک باور داشته باشید)، شاخص Overnight swaps نشان می‌دهد که بانک کانادا تا پایان امسال نرخ بهره‌ی معیار را به ۳/۷۵٪ خواهد رساند. البته شک دارم که بانک کانادا نرخ بهره را به این مقدار برساند. با این حال، این به آن معناست که نرخ بهره در سال جاری به مقدار ۳۵۰ bps افزایش خواهد یافت. این افزایش تقریباً برابر مقدار مورد نیاز برای ایجاد تغییرات در اکثر وام‌های با بهره‌ی متغیر و پرداختی ثابت است. اگر به توضیحات بیشتری نیاز دارید، اینگونه بگوییم که ۸۰٪ از وام‌های با بهره‌ی متغیر اعطا شده دارای پرداختی ثابت هستند. مبلغ اقساط ماهانه‌ی وام مسکن تا زمانی که سهم اصل وام از پرداختی ماهانه کافی باشد، ثابت می‌ماند. اما اگر این سهم دیگر کافی نباشد، مبلغ اقساط ماهانه افزایش می‌یابد. معمولاً اگر نرخ بهره تقریباً ۳۵۰ bps بیشتر از نرخ قرارداد باشد، چنین وضعیتی به وجود می‌آید.

کافی است بگوییم که وضعیت بسیار آشفته است و حدس می‌زنم که سازمان تنظیم‌کننده امور بانکی تلاش می‌کند که به این موضوع وارد شده و احتمالاً برنامه‌ی جدیدی برای طولانی کردن دوره‌ی amortization طرح کند. به یاد داشته باشید که در سال ۲۰۰۷ دوره‌ی amortization ۴۰ ساله بود. اکنون نیز دوره‌ی amortization ۴۰ ساله برای ساختمان‌های multi-family commercial شرکت CMHC امکان پذیر می‌باشد. بنابراین طولانی کردن دوره‌ی amortization برای املاک مسکونی محال نیست.

تقاضای ضعیف، فروشندگان کم

کاهش قیمت املاک از مقدار حداکثری ماه فوریه بر کسی پوشیده نیست. با این حال دلیل این کاهش، علیرغم تصورات مردم، افزایش تعداد فروشندگان وحشت‌زده نیست. در واقع، آمار تعداد خانه‌های لیست شده در ونکوور بزرگ در تمام بخش‌ها نسبت به سال گذشته کاهش یافته است. این آمار ۳٪ کمتر



از میانگین ۱۰ ساله می‌باشد. علاوه بر این، آمار تعداد خانه‌های موجود در بازار نسبت به جون گذشته ۱۱٪ کاهش یافته است. تصور اینکه اکنون تعداد خانه‌های فروشی نسبت به سال گذشته (که وضعیت بازار به نفع فروشندگان بود) کمتر شده است، سخت می‌باشد. موجودی خانه‌ها در تمام بخش‌های بازار همچنان از نظر تاریخی پایین است. با این حال، تقاضای خرید آنقدر کم است که نسبت months of inventory همچنان در حال افزایش می‌باشد. این نسبت اکنون برابر ۴/۲ می‌باشد که معمولا بیانگر تعادل در وضعیت بازار است. به طور خلاصه، خریداران با افزایش ناگهانی نرخ بهره شوکه شده‌اند. برخی از آن‌ها دیگر با افزایش نرخ بهره شرایط دریافت وام را ندارند. با این حال، به نظر می‌رسد که بسیاری از آن‌ها منتظرند تا زمان ورود به بازار فرا برسد. این افراد منتظر افزایش موجودی خانه‌ها در بازار هستند تا فروشندگان را تحت فشار گذاشته و قیمت‌ها را بیشتر کاهش دهند. به احتمال زیاد این اتفاق خواهد افتاد. اما همانطور که مشاهده می‌کنیم، افزایش موجودی به زمان نیاز دارد. به ندرت پیش می‌آید که عرضه‌ی ملک در ونکوور بیش از حد زیاد شود.

واگذاری خانه‌های پیش فروش دوباره در مسیر اوج است

افزایش نرخ بهره و کاهش قیمت خانه‌های چند سال ساخت، خبر خوبی برای بازار پیش فروش نیست. وضعیت بازار خانه‌های پیش فروش به شدت به سرمایه‌گذاران بستگی دارد. امروزه بسیاری از پروژه‌های جدیدی که آغاز به کار کرده‌اند، قیمت‌هایی را طلب می‌کنند که بسیار بالاتر از قیمت خانه‌های نوساز مشابه است. پس اگر به نظر چشم انداز قیمت مطلوب نباشد، با چه انگیزه‌ای باید تا ۳ یا ۴ سال آینده مبالغی را در اختیار سازنده قرار داد؟ اکنون در سرتاسر ونکوور بزرگ و Fraser Valley فهرست واگذاری (assignment) خانه‌های پیش فروش در حال افزایش می‌باشد. به نظر می‌رسد افرادی که خانه‌های پیش فروش را خریداری کرده‌اند، در حال واگذاری و فروش آن می‌باشند.

در این وضعیت که نرخ بهره به سرعت در حال افزایش است، برخی از خریداران خانه‌های پیش فروش با مشکلاتی مانند عدم دریافت وام روبرو خواهند شد. در نتیجه شاید در این بخش از بازار فرصت‌های خوبی وجود داشته باشد. بر اساس تجربه، تعداد بسیار کمی از خریداران خانه‌های پیش فروش چندین سال خود را درگیر تامین مالی آن می‌کنند. مادامی که خریداران در زمان درستی خرید کرده و مبلغ equity کافی برای close کردن داشته باشند، شاید فقط ناگزیر شوند که از موسسه‌های مالی خصوصی وام بگیرند. افرادی که در قیمت‌های بالایی خرید کرده‌اند، شاید مشکلاتی با ارزیابی‌های بانکی (appraisals) داشته و یا به دلیل افزایش نرخ بهره صلاحیت دریافت وام را نداشته باشند. البته هنوز بسیار زود است و قطعا این موضوع فعلا به عنوان یک مشکل تلقی نمی‌شود. اما اگر اصلاح بازار ملک تا سال آینده طول بکشد، این انتظار را داریم که فرصت‌هایی ایجاد شود.

چگونه یک تراریوم شنی زیبا بسازیم؟

همانطور که می‌دانید تراریوم‌ها انقلابی در صنعت گل و گیاه ایجاد کرده‌اند. یکی از روش‌های کم‌هزینه و موثر برای تزئین خانه و زیباتر کردن پذیرایی، راهرو، اتاق خواب و حتی حمام، استفاده از تراریوم‌های زیبا برای دکوراسیون می‌باشد. بنابراین اگر می‌خواهید با کمترین هزینه فضای خانه‌ی خود را دلنشین‌تر کنید، حتما وسایل لازم برای ساختن یک تراریوم زیبا را تهیه کرده و خودتان دست به کار شوید. در این مقاله نحوه‌ی ساخت یک تراریوم شنی زیبا را به شما آموزش می‌دهیم.

این روزها دیگر هنر تراریوم به عنوان یک هنر قدیمی شناخته نمی‌شود. در گل‌فروشی‌ها و فروشگاه‌های لوازم خانگی تراریوم‌های جذاب، زیبا و مدرنی فروخته می‌شود. همچنین در مراسم عروسی‌ها از این آثار هنری برای تزئین صحنه استفاده می‌کنند. در نظر داشته باشید که تراریوم‌ها به قدری بین مردم محبوب شده‌اند که در فرهنگ آنان نیز در حال ریشه دواندن هستند. به عنوان مثال یکی از فعالیت‌های رایج در مراسم bridal shower شرکت در کارگاه‌های آموزش ساخت تراریوم می‌باشد. به احتمال زیاد دلیل محبوبیت روزافزون تراریوم این است که علاوه بر زیبایی، موجبات سرگرمی را فراهم می‌کند و ساخت آن واقعا لذت‌بخش است.

ساخت یک تراریوم کارچندان دشواری نیست و شما فقط به تعدادی اسفنج و شن رنگی نیاز دارید تا تراریوم‌های بی‌نظیری خلق کرده و از آن‌ها برای تزئین خانه‌ی خود استفاده کنید.

وسایل لازم برای ساخت تراریوم شنی:

اسفنج گل‌فروشی - چاقو - تنگ شیشه‌ای - گیاهان استوایی کوچک مانند نگونسار (cyclamen)، گل سنگ (Hypoestes phyllostachya)، و Phyllitis scolopendrium - شن رنگی - قلم‌مو (paintbrush) - دستمال

دستورالعمل

با استفاده از یک چاقوی تیز اسفنج را برش داده و آن را به اندازه‌ای در آورید که در داخل تنگ قرار گیرد. حتما ضخامت اسفنج را به گونه‌ای تنظیم کنید که گیاهتان کاملا در داخل آن جا شود.

سپس مقداری شن را به دور اسفنج بریزید تا آن را در جای خود محکم نگه دارد. پس از این مرحله رنگ دیگری از شن را انتخاب کرده و آن را بر روی لایه‌ی اول بریزید تا ارتفاع اسفنج را به صورت کامل ببوشاند. پس از اینکه گیاه خود را داخل گلدان قرار دادید، آن را بر روی اسفنج بگذارید و با افزودن شن‌های رنگی به داخل تنگ، گلدان را در پشت لایه‌های رنگی پنهان کنید.

اگر برگ گیاهان زیاد است و نمی‌توانید شن‌ها را به داخل تنگ بریزید، با استفاده از یک چوب باریک گیاهان را مهار کنید و پس از این که کارتان تمام شد، با استفاده از یک قلم‌مو شن‌هایی که بر روی گیاهان ریخته است را تمیز کنید. در آخر نیز با استفاده از یک دستمال دیواره‌ی بیرونی و درونی تنگ را پاک کنید.

نکته مهم: برای اینکه تراریوم شما ماندگاری بیشتری داشته باشد، به گیاه خود فضای زیادی برای رشد

بدهید. اگر ریشه‌های گیاه شما رشد زیادی دارد، آن را در بزرگ‌ترین گلدان ممکن بکارید و سپس به درون تنگ انتقال دهید.

برای آبیاری می‌توانید از یک قطره چکان یا آب‌پاش استفاده کنید تا آب دقیقاً به خاک زیر گیاه هدایت شود. اگر آب زیاد باشد به سمت اسفنج روان شده و جذب آن می‌گردد.

سوالات پر تکرار درباره‌ی ساخت یک تراریوم شنی زیبا

چه گیاهانی برای ساخت تراریوم مناسب هستند؟

گیاهانی مانند Cyclamen، polka dot plant و hart's-tongue fern گزینه‌های بسیار خوبی برای استفاده در تراریوم می‌باشند. البته شما می‌توانید از سایر گیاهان مانند nerve plants، peperomia، pilea، selaginella و air plants نیز استفاده نمایید که زیبایی بسیاری به تراریوم شما خواهند داد. به طور کلی به شما توصیه می‌کنیم که اگر می‌خواهید تراریوم زیبایی طراحی کنید، از گیاهان کوچک و رنگارنگ استفاده کنید. اگر می‌خواهید تراریوم شما سر بسته باشد، حتماً از گیاهان استوایی بهره بگیرید؛ زیرا این گیاهان در محیط‌های مرطوب نیز به رشد خود ادامه می‌دهند و رطوبت را دوست دارند.

برای ساخت تراریوم از چه نوع شنی استفاده کنیم؟

شاید بهتر باشد که از شن رنگی استفاده کنید زیرا زیبایی بی‌نظیری به تراریوم شما می‌دهد. در نظر داشته باشید که این شن‌ها در رنگ‌های گوناگونی موجود هستند. هنگام خرید شن رنگی، به دنبال شن‌های آکواریومی باشید. زیرا این شن‌ها خطری برای موجودات زنده ندارند. نکته: به هیچ وجه از شن‌های مخصوص بازی استفاده نکنید. با توجه به اینکه این شن‌ها از ذرات ریزتری تشکیل شده‌اند، به جای ایجاد منافذ، آن‌ها را پر کرده و در نتیجه به راحتی اجازه‌ی نفوذ را به آب نمی‌دهند.

قیمت شن‌های رنگی گران نیست اما اگر بخواهید شن‌های ارزان‌تری خریداری کنید شما می‌توانید از شن‌های باغبانی استفاده کنید. البته به این نکته توجه داشته باشید که این نوع شن‌ها تنوع رنگ ندارند.

چگونه از حرکت شن‌ها جلوگیری کنیم؟

مطمئناً هرچه تراریوم کمتر تکان بخورد، بهتر است. پس از اینکه تراریوم خود را آماده کردید، تا زمان مورد نیاز (هنگامی که گلدان گیاه را تعویض می‌کنید) به آن دست نزنید و آن را تکان ندهید. برای جلوگیری از مخلوط شدن لایه‌های رنگی شن می‌توانید به هر لایه چسب سفید زده و صبر کنید تا خشک شود. البته می‌توانید بین هر لایه موم شمع شفاف قرار دهید تا هر لایه ثابت و بدون تغییر باقی بماند.

چرا کسی به جز من نمی‌خواهد این خانه را خریداری کند؟

گاهی اوقات تنها شما هستید که پیشنهادی برای خرید خانه ارائه داده‌اید. این موضوع می‌تواند برایتان نتیجه‌ی مطلوبی داشته باشد. اما شما به قدری به رقابت با سایر خریداران عادت کرده‌اید که اگر رقیبی برای خرید خانه نداشته باشید، دچار وحشت می‌شوید. به عنوان این سوالات را از خود می‌پرسید. خانه‌ی مورد نظر چه مشکلاتی دارد؟ چرا شخص دیگری نمی‌خواهد در آن زندگی کند؟ من چه مشکلی دارم که چنین خانه‌ای را انتخاب کرده‌ام؟ چرا شخص دیگری نمی‌خواهد پیشنهادی برای خرید آن ارائه دهد؟

البته شاید خانه‌ی مورد نظر مشکلاتی داشته باشد و یا در موقعیت مناسبی قرار نگرفته باشد؛ که در این صورت شما و مشاور املاکتان باید با دقت بیشتری خانه‌ها و وضعیت آن‌ها را بررسی کنید. اما دلایل دیگری نیز وجود دارد که هیچ ارتباطی به مشکلات خانه نداشته و باعث می‌شود شخص دیگری به جز شما تمایلی برای ارائه‌ی پیشنهاد خرید نداشته باشد. در واقع این یک فرصت عالی برای شماست که بدون رقابت با سایر افراد، خانه‌ی مناسبی خریداری کنید.

در ادامه برخی از دلایلی که چرا چند پیشنهاد برای خرید یک ملک ارائه نمی‌شود مورد بررسی قرار می‌دهیم:

◀ خانه‌ی مشابه دیگری در بازار موجود بوده و سایر خریداران تصمیم گرفته‌اند که آن را خریداری کنند.
◀ تصاویر خانه به قدر کافی زیبا نبوده است و مردم هنگام مشاهده‌ی آن‌ها در اینترنت، از بازدید و خرید صرف نظر کرده‌اند.

◀ استراتژی بازاریابی خانه‌ی مورد نظر شما مناسب نبوده و خریداران از آن بازدید نکرده‌اند.

◀ مشاور املاک هنگام افزودن خانه به لیست فروش اشتباهی انجام داده و نوع ملک یا موقعیت مکانی آن را به درستی وارد نکرده است (این اشتباهات بیشتر از آنچه تصور می‌کنید اتفاق می‌افتد. گاهی آپارتمان‌های لافت اشتباه با عنوان کاندو و خانه‌های ویلایی به عنوان خانه‌های نیمه‌ویلایی طبقه‌بندی می‌شوند).

◀ زمان‌بندی مناسب نبوده است. شاید به دلیل آب و هوای بد مردم تصمیم گرفته‌اند که در خانه بمانند.

◀ قیمت درخواستی فروشنده به قدری بالا بوده که خریداران به ارائه‌ی پیشنهاد تشویق نشده‌اند. برای اینکه چندین پیشنهاد برای خرید یک خانه ارائه شود، قیمت درخواستی فروشنده باید پایین‌تر از عرف بازار و مطابق انتظارات خریداران باشد. اگر خانه‌ها به طور متوسط ۱۰٪ بیشتر از قیمت درخواستی فروشنده فروخته می‌شوند،

خریداران با هوش باید به قیمت درخواستی فروشنده ۱۰٪ بیفزایند تا ببینند آیا توان مالی لازم برای خرید را دارند یا نه. بنابراین اگر قیمت درخواستی برابر ارزش بازاری ملک باشد و فروشنده به منظور ایجاد رقابت بین خریداران تاریخی برای دریافت پیشنهاد مشخص کند، خریداران تصور می‌کنند که خانه‌ی مورد نظر گران است.

◀ خانه‌ی مورد نظر شما به خوبی نمایش داده نشده است. معمولاً فروشندگان پیش از بازدید به نظافت خانه‌ی خود پرداخت و آن را استیج می‌کنند تا بازدیدکنندگان را به خرید تشویق کنند. با توجه به اینکه خریداران به بازدید از خانه‌های زیبا و استیج شده عادت کرده‌اند، شاید فرصت خرید یک خانه‌ی استیج نشده را شناسایی نکنند. خانه‌ای را تصور کنید که نا مرتب بوده و بوی نامطبوعی دارد. به سختی می‌توان چنین خانه‌ای را پسندید.

اما اگر این مشکلات رفع گردد، شاید خانه‌ی مورد نظر برای خرید مناسب باشد.

◀ تعیین زمان برای بازدید از خانه سخت بوده است. برخی از فروشندگان هنگام تعیین زمان بازدید هیچ انعطافی از خود نشان نمی‌دهند و آسایش خود را به راحتی خریداران ترجیح می‌دهند. تعیین زمان‌های کوتاه (۱۵ دقیقه) و نامناسب (ساعت ۱ تا ۴ روزهای سه شنبه و چهارشنبه و ساعات ۱۱-۳ در آخر هفته‌ها) برای بازدید، و همچنین اطلاع دادن به مستاجر بسیار زودتر از موعد بازدید (۲۴ ساعت یا بیشتر) همه دست به دست هم می‌دهند تا افراد کمتری از خانه بازدید کنند.

◀ خانه‌ی مورد نظر دارای مستاجر بوده است. گاهی اوقات به سختی می‌توان زمانی برای بازدید از املاک اجاره‌ای مشخص کرد. شاید خانه‌ی مورد نظر دارای مستاجر بوده و شما تنها کسی بوده‌اید که توانسته از آن بازدید کند. حضور فروشنده در زمان بازدید. در زمان بازدید، هیچ چیز مانند حضور فروشنده در خانه خریدار را دلسرد نمی‌کند. همه‌ی خریداران در زمان بازدید نسبت به حضور فروشنده احساس راحتی ندارند و این موضوع معمولاً باعث کوتاه شدن زمان بازدید و عدم پرسیدن سوالات می‌شود. بنابراین خریداران زمان کافی برای بازدید از خانه و پسندیدن آن ندارند.

◀ بین زمان لیست شدن خانه و تاریخ دریافت پیشنهاد فاصله‌ی زیادی وجود دارد و مردم بازدید از خانه‌ی مورد نظر شما را به فراموشی سپرده‌اند. گاهی اوقات مشاوران مبتدی (و یا کسانی که خانه‌های زیادی را به لیست فروش اضافه نمی‌کنند) تصور می‌کنند که بهتر است تاریخ دریافت پیشنهاد ۱۰ تا ۱۴ روز پس از تاریخ افزودن خانه به لیست فروش باشد. توجه داشته باشید که این موضوع در ونکوور رایج نیست. بنابراین شاید مردم خانه‌ی مورد نظر شما را در اینترنت پیدا کرده و از آن خوششان آمده باشد. اما با دیدن سایر خانه‌ها، بازدید از آن را فراموش کردند.

◀ شاید خانه‌ی مورد نظر شما پیش از افزوده شدن به لیست فروش مورد بازرسی (pre inspection) قرار نگرفته باشد و گواهی وضعیت (status certificate) آن موجود نباشد. در نتیجه خریداران نمی‌توانند پیش از ارائه‌ی پیشنهاد آن‌ها را بررسی کنند. اگر فروشندگان اطلاعات لازم را به خریداران ارائه ندهند، این امکان وجود دارد که خریداران به سراغ سایر خانه‌ها بروند.

◀ شاید خریداران از رقابت خسته شده‌اند و به استراحت نیاز دارند.

اگر تنها کسی باشید که پیشنهاد خریدی ارائه داده است، چه خواهد شد؟

اگر فروشنده به منظور جلب توجه قیمت کمتری (نسبت به ارزش بازاری) برای خانه در نظر بگیرد و انتظار داشته باشد که رقابت برای خرید آن بالا بگیرد، به احتمال زیاد با شما مذاکره کرده و تلاش خواهد کرد که خانه را به قیمت بالاتری بفروشد. این را به یاد داشته باشید که حتی اگر قیمت پیشنهادی خریدار برابر قیمت درخواستی فروشنده باشد، فروشنده می‌تواند آن را رد کند. بنابراین مشاور املاک شما باید حتماً انتظارات فروشنده را درک کرده و به شما کمک کند که ارزش خانه را برای خود تعیین کنید.

فرض کنیم شما خانه‌ای را پسندیده‌اید و هیچ رقیبی برای خرید آن ندارید. این وضعیت می‌تواند فرصت مناسبی برای شما باشد. تحقیقات لازم را انجام دهید اما در دام سایر افراد نیفتید. زیرا مردم همیشه در یک مسیر درست حرکت نمی‌کنند.

چگونه یک کارگزاری مناسب را انتخاب کنیم؟

برای یک مشاور املاک تازه کار یافتن کارگزاری مسکن (بروکر یا آژانس مسکن) مناسب اهمیت زیادی دارد. البته موفقیت شما در این زمینه به خودتان بستگی دارد؛ اما یک کارگزار مجرب کمک شایانی به شما خواهد کرد. بر خلاف مصاحبه‌های معمول کاری، این شماست که باید کارگزاری را ارزیابی کنید. در این مقاله نکاتی را توضیح می‌دهم که کمک می‌کند بروکر مناسب را بیابید.

هزینه‌ی کمیسیون

معمولا افراد هنگام انتخاب کارگزاری خود فقط به نحوه‌ی تقسیم هزینه‌ی کمیسیون توجه می‌کنند. این موضوع که بین مشاوران املاک بسیار رایج می‌باشد، روش مناسبی برای انتخاب کارگزار نیست.

اگر آن‌ها می‌توانند در راه‌اندازی کسب و کار به شما کمک کنند، اجازه دهید که در سود شما هم شریک شوند. معمولا با فروش هر خانه، بخشی از کمیسیون دریافتی به کارگزاری تعلق می‌گیرد. برخی از کارگزاری‌ها ۱۰۰٪ کمیسیون را به شما می‌دهند. اگر یک کارگزاری مدعی شود که بخشی از کمیسیون را از شما دریافت نمی‌کند، این را در نظر داشته باشید که هزینه‌های دیگری مثل transaction fees، بیمه‌ی E&O و desk fees از شما دریافت خواهد شد. برخی هم ترکیب درصد کم و مبلغ ثابت ماهیانه را از شما دریافت می‌کنند.

لطفا به یاد داشته باشید که موارد ذکر شده موضوعات گسترده‌ای می‌باشند. شیوه‌ی کاری هر کارگزاری با کارگزاری‌های دیگر متفاوت است. مشاوران تازه‌کار نسبت به مشاوران توانمند قدرت چانه‌زنی کمتری دارند. برای به دست آوردن قدرت مذاکره و چانه‌زنی، همین الان فروش خانه را شروع کنید.

وبسایت

داشتن وب سایت اهمیت فراوانی دارد زیرا همه به اینترنت دسترسی دارند. مشاوران یک کارگزاری مرتبا در اینترنت جستجو می‌شوند. بنابراین وب سایت باید از لحاظ بصری جذاب باشد. کارگزاری‌های موفق دارای وب سایت‌هایی هستند که به صورت حرفه‌ای طراحی شده‌اند. این کارگزاری‌ها همچنین از شبکه‌های اجتماعی و سایر ابزارهای آنلاین استفاده می‌کنند. بخش نمایش مشاوران را در وب سایت کارگزاری مورد بررسی قرار دهید. آیا کارگزاری در وب سایت خود لینک مشاوران خود را قرار داده است؟ البته شما می‌توانید به جای متکی شدن به وب سایت کارگزار، خودتان دست به کار شده و وب سایتی برای خود طراحی کنید.

هزینه‌ها

هزینه‌های ماهانه‌ی دفتر، شامل هزینه‌های transaction fee، desk fee، پرینتر، کپی و بیمه را محاسبه کنید. درباره‌ی هزینه‌های منحصر به فرد و عمومی که هر شرکت دریافت می‌کند، اطلاعات جامعی کسب کنید.

اندازه‌ی کارگزاری

در یک کارگزاری بزرگ، این فرصت را دارید که با مشاوران موفق در ارتباط باشید. اکثر کارگزاری‌های بزرگ به آموزش مشاوران مبتدی می‌پردازند. فعایت در یک کارگزاری مشهور به گسترش شهرت برند شما کمک می‌کند و کمی هم اعتماد به نفس شما را افزایش می‌دهد.

اگر از کار کردن برای شرکت‌های بزرگ نگران هستید، با یک کارگزاری کوچک همکاری کنید. زیرا کارگزاری‌های کوچک معمولاً تخصصی‌تر هستند. این دفاتر با محافظه کاری بیشتری افراد جدید را استخدام می‌کنند. معمولاً در کارگزاری‌های کوچک، مشاوران تازه وارد به صورت مستقیم با مدیر دفتر و سایر مشاوران با تجربه در ارتباط هستند. در این کارگزاری‌ها شما با مشاوران کمتری در ارتباط خواهید بود.

مزایا مزاد

بررسی کنید که آیا می‌توانید مشتریان خود را به دفتر ببرید. پس از بازدید از خانه‌ی مشتریان، به احتمال زیاد برای انجام تشریفات اداری به کارگزاری بر خواهید گشت. آیا دفتر کار زیبا و بزرگ است؟ چه امکاناتی در دفتر موجود است؟ آیا کامپیوتر، دستگاه کپی و فکس در محل کار وجود دارد؟ آیا ورود به دفتر پس از ساعات مقرر امکان پذیر است؟ آیا در دفتر کار شما پارکینگ مخصوص مشتریان و نمایندگان وجود دارد؟ برآورد کنید که هر چند وقت یک بار به دفتر مراجعه خواهید کرد؟ چقدر طول می‌کشد تا در صورت رانندگی به دفتر برسید؟ امروزه تکنولوژی‌ها به نمایندگان املاک اجازه می‌دهند که به راحتی کارهای خود را در منزل و یا هنگام مسافرت انجام دهند. شما می‌توانید کار خود را در خانه انجام داده و برای شرکت در جلسات یا ملاقات مشتریان به دفتر بروید. شرکت‌ها باید به مشاوران تازه کار آموزش دهند. پیش از شروع همکاری، از این موضوع مطلع شوید که چه کسی و چگونه شما را آموزش خواهد داد؟ ماهیت بازار مسکن به گونه‌ای است که وضعیت آن به سرعت تغییر می‌کند. به همین دلیل، تمام مشاوران باید بدون توجه به تجربه‌ای که دارند، بر روی آموزش مداوم و به روز بودن اطلاعاتشان سرمایه گذاری کنند. اگر می‌خواهید برای یک کارگزاری کار کنید، حتماً جلسات آموزشی آن‌ها را بررسی کنید. یک کارگزار خوب از آموزش مشاورانش سود خواهد کرد. همکاری با کارگزاری‌ای که اجازه‌ی بررسی و حضور آزمایشی در جلسات آموزشی را به شما نمی‌دهد، ایده‌ی مناسبی نیست.

بسیاری از مشاوران تازه کار ترجیح می‌دهند که در چند معامله‌ی اولشان با شخصی همکاری کنند که در تمام مراحل معامله در کنارشان باشد. بنابراین با کسی ملاقات کنید که بتواند مربی شما بوده و شما را راهنمایی کند. این موضوع اهمیت زیادی دارد. این فرد به عنوان یک مشاور شخصی به شما مشورت می‌دهد. درآمد آن‌ها از کجا است و دستمزد آن‌ها چگونه پرداخت می‌شود؟ آن‌ها چگونه به شما کمک می‌کنند؟ آیا مطمئنید که با هم کنار خواهید آمد؟ مربیان باید از شما حمایت کرده و مشوق شما باشند.

کمک‌ها و تکنیک‌های مدیریت

آیا مشاوران تازه کار به مدیر شرکت کارگزاری دسترسی دارند؟ معمولاً در یک کارگزاری بزرگ مشاوران با یک مدیر حقوق بگیر در ارتباط هستند. در حالی که در یک شرکت کوچک این افراد با شخص کارگزار/ مالک در ارتباط می‌باشند. اگر مدیر یا کارگزار خودش نیز به فروش ملک بپردازد، شاید دسترسی به او سخت‌تر شود و یا شاید وقت کافی برای برآورده کردن نیازهای شما را نداشته باشند. با مسئولیت‌های مشاوران آشنا شده و چگونگی کسب اطلاع درباره‌ی آن‌ها را فرا بگیرید. چرا که مدیریت و کنترل و راهنمایی تیمی متشکل از ۱۰۰ مشاور تمام وقت دشوار خواهد بود.

منشی دفتر

مشاوران تازه کار به صورت مرتب هنگام انجام تشریفات اداری به مشکل بر می‌خورند. تعداد کمی از مشاوران این مراحل اداری را می‌پسندند. در حالی که اکثر آن‌ها از فروختن خانه را دوست دارند و از آن لذت می‌برند. برخی از کارگزاری‌ها برای انجام امورات

چرا دستمزد مشاوران املاک به نظر زیاد است؟

شاید در نگاه اول تصور کنید که مشاوران املاک مبلغ زیادی بابت فروش خانه دریافت می‌کنند. اما این را بدانید که هزینه‌ی کمیسیون آنقدر که به نظر می‌رسد بالا نیست و احتمالا مشاور املاکی که برای فروش خانه‌ی خود انتخاب نموده‌اید، آنگونه که تصور می‌شود ثروتمند نباشد. در این مقاله نگاه دقیق‌تری به هزینه‌ی کمیسیون انداخته و آنچه را که باید درباره‌ی آن بدانید برایتان توضیح می‌دهم.

تقسیم هزینه‌های کمیسیون

مشاور املاک فقط بخشی از هزینه‌ی کمیسیون را برای خود بر می‌دارد. در ادامه دلایل این موضوع را توضیح می‌دهم.

◀ در بیشتر معاملات، به ازای ۱۰۰ هزار دلار اول ۷٪ و به ازای الباقی مبلغ ۳٪ حق کمیسیون از فروشنده دریافت می‌شود که معمولا نصف آن به مشاور املاک خریدار پرداخت می‌گردد.

◀ مشاور املاک فروشنده باید از الباقی مبلغ سهم کارگزاری را پرداخت کند. در استان بریتیش کلمبیا، مشاوران املاک معمولا با یک کارگزاری همکاری می‌کنند. مبلغی که مشاور املاک با کارگزاری (یا تیم، یا هر دو) تقسیم می‌کند به خدماتی بستگی دارد که دریافت کرده است. این مبلغ می‌تواند بین چند صد دلار تا ۵۰٪ هزینه‌ی کمیسیون باشد. کارگزاری‌ها معمولا خدماتی مانند ارائه‌ی فضای اداری، خدمات مدیریتی، پردازش تراکنش و غیره را به مشاوران املاک ارائه می‌دهند.

اداری یک کارمند تمام وقت استخدام می‌کنند. اما برای استفاده از خدمات‌شان باید مبالغی بپردازید. هر کارگزاری مجموعه‌ای از استانداردهای خود را ایجاد کرده است. اگر نگران پر کردن فرم‌ها هستید، می‌توانید از خدمات این افراد بهره‌مند شوید.

فرهنگ

به دلیل اینکه مشاوران املاک معمولا به تنهایی کار می‌کنند، به مکانی برای ملاقات افراد جدید، تبادل ایده‌ها، و ایجاد احساس تعلق نیاز دارند. یک دفتر جدید که پر از نماینده می‌باشد، مهیج و در عین حال بی‌نظم است. شاید اگر اکثر نماینده‌ها کهنه کار باشند، احساس تنهایی کنید. داشتن هم دوره‌هایی که مثل شما تازه شروع کرده‌اند در کنار داشتن مشاوران قدیمی به شما کمک می‌کند که دوام بیاورید و رشد کنید. بابت این موضوع بر اساس حس غریزه‌ی خود تصمیم بگیرید. بررسی و تشخیص فرهنگ یک کارگزاری کار دشواری می‌باشد. با این حال عامل مهمی است که باید حتما آن را در نظر گرفت. کارگزار، کارمندان دفتر و سایر مشاوران برای موفقیت در این کسب و کار باید با هم همکاری کنند. اگر برای یک کارگزاری کار کنید اما حس خوبی نداشته باشید، کسب درآمد به شما هیچ کمکی نخواهد کرد. اما اگر برای یک کارگزاری مناسب کار کنید، جایی که خوشحال هستید، فروش خانه می‌تواند لذت بخش باشد. با توجه به اینکه فعالیت‌های مرتبط با بازار ملک متنوع هستند (مانند فعالیت در بازار املاک مسکونی، تجاری، اجاره‌ی بلندمدت، مدیریت ملک یا هر فعالیت مرتبط دیگر) شاید با گذشت زمان تمایل داشته باشید در حوزه‌ای غیر از موضوعی که ابتدا به آن علاقه‌مند بودید، کار کنید. برخی از کارگزاری‌ها به شما اجازه می‌دهند که در تخصص‌های مختلف فعالیت داشته باشید در حالی که بعضی فقط محدود به حوزه مشخصی هستند.

دانش

مانند هر شغل دیگری، درآمد مشاوران املاک ناشی از دانششان است و شاید با زمان لازم برای فروش یک خانه هیچ ارتباطی نداشته باشد. مشاوران املاک خبره سال‌ها وقت گذاشته‌اند تا دانش و روش‌های بازاریابی‌ای را توسعه دهند که منجر به فروش ملک به قیمت بالاتر می‌شود. آن‌ها هر ماه ده‌ها ساعت بدون دریافت پول وضعیت بازار را رصد کرده و نوسانات قیمت (و دلیل تغییرات قیمت) را مورد بررسی قرار می‌دهند. هدف از انجام این اقدامات این است که دانش خود را به روز کنند و بهتر بتوانند خانه‌های فروشی را به خریداران معرفی کنند.

تعیین قیمت ملک یکی از اصلی‌ترین کارهای مشاوران املاک می‌باشد. اگر قیمت تعیین شده بسیار کم یا زیاد باشد، فروشنده ضرر خواهد کرد. به عنوان مثال، اگر قیمت تعیین شده بسیار بالا باشد، مردم به ارائه‌ی پیشنهاد ترغیب نخواهند شد. حتی اگر قیمت آن کاهش یافته باشد، برای خریداران این سوال ایجاد می‌شود که ملک مورد نظر چه مشکلی دارد؟ در طرف دیگر، اگر قیمت تعیین شده بسیار کم باشد، این امکان وجود دارد که فروشنده ملک خود را با قیمت بسیار پایین‌تری از ارزش آن به فروش برساند.

بسیار شنیده‌ام که برخی از افراد ادعا می‌کنند بدون بهره‌گیری از خدمات مشاوران املاک، در روز اول چندین پیشنهاد دریافت کرده و ملک خود را فروخته‌اند. آن‌ها تصور می‌کنند که با این کار توانسته‌اند هزاران دلار صرفه‌جویی کنند. لطفاً این نکته را در نظر داشته باشید که اگر در روز اول چندین پیشنهاد خرید دریافت کنید و خانه‌ی خود را به فروش برسانید، به احتمال زیاد قیمت درخواستی شما بسیار کم بوده و ضرر کرده‌اید. حتی احتمال این که مبلغ ضرر شما بسیار بیشتر از دستمزد مشاوران املاک باشد، بالا است.

مشاور املاک فروشنده باید پس از پرداخت سهم مشاور املاک خریدار و کارگزاری، هزینه‌های دیگری را بپردازد. هرچه یک مشاور املاک (یا یک تیم) خدمات بیشتری ارائه دهد، هزینه‌های او نیز بیشتر خواهد شد. بسیاری از مشاوران املاک ۵٪ (یا بیشتر) مبلغی که دریافت کرده‌اند، صرف پرداخت این هزینه‌ها می‌کنند. هزینه‌های معمول شامل موارد زیر است:

◀ حق عضویت، بیمه، آموزش

◀ **سامانه‌ها و ابزارها:** هزینه‌ی استفاده از سامانه‌های مدیریت اسناد، امضای الکترونیکی، نرم افزار مدیریت مشتریان، ابزارهای بازاریابی و غیره

◀ **تکنولوژی:** لپ تاپ، آی‌پد، تلفن همراه

◀ **خودرو:** هزینه‌های خودرو، سوخت، پارکینگ و بیمه

◀ **هزینه‌های اداری و عملیاتی:** هزینه‌های تلفن، اینترنت، خدمات پستی، لوازم اداری، حسابداری و هزینه‌های بانکی و حقوقی

◀ **تبلیغات:** عکس برداری، تهیه‌ی بروشور، فیلم برداری، تبلیغات آنلاین، بازاریابی ایمیلی، نصب تابلوی فروش خانه، بازاریابی چاپی، هزینه‌های نمایش خانه به عموم، تهیه‌ی نقشه‌ی ساختمان و غیره

◀ **بازاریابی برند:** بازاریابی چاپی، تبلیغات آنلاین، نصب تابلوی فروش خانه، طراحی وب سایت، حمایت مالی از مشتریان بابت برگزاری برنامه‌های مختلف

◀ **استیجینگ و آماده سازی ملک:** شاید هزینه‌ی استیج کردن خانه بیش از ۵,۰۰۰ دلار باشد (حتی اگر خانه‌ی مورد نظر خالی یا بزرگ باشد، این هزینه بسیار بیشتر خواهد بود). مشاورانی که به ارائه‌ی خدمات استیجینگ نیز می‌پردازند، ریسک بزرگی انجام می‌دهند. زیرا اگر ملک فروخته نشود یا فروشنده از فروش آن منصرف شود، این مبلغ به مشاور املاک بازپرداخت نخواهد شد. تیم‌هایی که بر روی استخدام کارمندان تمام وقت و خرید لوازم تزئینی سرمایه گذاری کرده‌اند، ریسک بیشتری می‌کنند.

چهار جاذبه‌ی گردشگری اسکوامیش

کوهستان، رودخانه، اقیانوس و مسیرهای جنگلی و کوهستانی. این چهار عبارت به صورت خلاصه بیانگر این است که چرا اسکوامیش یکی از بهترین و محبوب‌ترین مکان‌ها برای طبیعت دوستان می‌باشد. به همین دلیل است که شعار این شهر *Hardwired for Adventure* (یا سرشتی برای ماجراجویی) است.

اسکوامیش در شمال ونکوور و جنوب ویسلر قرار داشته و فاصله‌ی کمی با آن‌ها دارد. این شهر در حال توسعه و تبدیل به یکی از مقاصد درجه یک برای گردشگران است. اخیراً سریال رودخانه‌ی بکر در این شهر و جاذبه‌های آن (مانند نمای کوهستان و اقیانوس) فیلم برداری شده است.

اسکوامیش با جمعیتی در حدود ۲۰,۰۰۰ نفر شهر کوچکی می‌باشد، اما دیدنی‌های آن به قدری زیبا است که توان رقابت با هر جاذبه‌ی گردشگری دیگری را دارد. در مرکز شهر مغازه‌ها و غذاخوری‌های زیادی وجود دارد و طبیعت پیرامون آن برای انواع فعالیت‌ها و ماجراجویی‌ها مناسب می‌باشد.

در گذشته بسیاری از مردم تصور می‌کردند که هنگام سفر به ویسلر، اسکوامیش محل مناسبی برای توقف و استراحت است. اما اکنون بسیاری از آن‌ها متوجه شده‌اند که می‌توان روزها، هفته‌ها و حتی ماه‌ها از جاذبه‌های اسکوامیش بازدید کرد. این شهر دیگر به عنوان استراحت‌گاه یا مکان توقفی در مسیر ویسلر شناخته نمی‌شود و به مقصد نهایی گردشگران تبدیل شده است.

شما چه به تازگی به طبیعت گردی روی آورده باشید چه تجربه‌ی زیادی داشته باشید، می‌توانید از انواع فعالیت‌های مختلف در اسکوامیش لذت ببرید. در ادامه‌ی این مقاله جاذبه‌های دیدنی اسکوامیش و فعالیت‌های شگفت‌انگیزی که می‌توانید در آن انجام دهید، به شما معرفی می‌کنم.

تله کابین Sea to Sky Gondola

سوار شدن در تله کابین سریع‌ترین روش برای لذت بردن از کوهستان و دیدن چشم اندازهای آن است. این تله کابین ظرف ۱۰ دقیقه شما را به ارتفاع ۸۸۵ متری از سطح دریا می‌رساند. در طی مسیر دیدنی‌های زیادی وجود دارد که باعث می‌شود از تمام لحظات سفر خود لذت ببرید. به عنوان مثال، در طول مسیر می‌توانید قایق‌هایی که در Howe Sound پراکنده شده‌اند، افرادی که در جنگل‌های انبوه در حال کوهنوردی هستند و چشم اندازی از مکان‌های زیبا و دیدنی (مانند آبشار شانون و کوهستان باشکوه Stawamus Chief) را ببینید.

البته سوار شدن در تله کابین فقط یکی از فعالیت‌های شگفت‌انگیزی است که می‌توانید انجام دهید. پس از رسیدن به مقصد زمان زیادی را به گشت و گذار اختصاص دهید. در تابستان می‌توانید از مسیرهای کوتاه و آسان (اما چشم نواز) گرفته تا مسیرهای طولانی و سخت را بپیمایید. حتی می‌توانید تله کابین را فراموش کرده و به جای آن کوهنوردی کنید. در زمستان نیز کفش‌های مخصوص پیاده روی در برف را کرایه کرده یا از تیوب سواری در برف لذت ببرید.



بازدید از دریاچه‌های پارک Alice Lake Provincial Park

پارک Alice Lake Provincial Park در منتهی الیه شمالی اسکوامیش قرار داشته و دیدنی‌های بسیاری را در خود جای داده است. در این پارک می‌توانید از فعالیت‌ها و ماجراجویی‌های مختلف نهایت لذت را ببرید. در پارک Alice Lake Provincial Park مکان‌هایی برای برپایی چادر تعیین شده است. در نتیجه به راحتی می‌توانید چادر خود را موقعیت‌های تعیین شده بر پا کنید. فقط این را به یاد داشته باشید که باید از قبل آن را رزرو کرده باشید.

در این پارک چهار دریاچه‌ی آب شیرین با نام‌های Alice، Stump، Edith و Fawn وجود دارد. دسترسی به دریاچه‌ی Alice Lake راحت‌تر بوده و پارکینگ در چند قدمی آن است. اگر کفش کوهنوری داشته باشید، می‌توانید از تمام این دریاچه‌ها بازدید کنید. یک مسیر ۶ کیلومتری که برای تمام اعضای خانواده مناسب می‌باشد در میان جنگل کشیده شده و شما را به دریاچه‌ها می‌رساند.

قایق رانی در آب‌های خوشان

حتی اگر در ورزش‌های آبی حرفه‌ای نباشید، هنوز هم می‌توانید از فعالیت‌های آبی در اسکوامیش لذت ببرید. فقط کافیست که در آب‌های خوشان رودخانه‌ی Elaho River قایق‌رانی کنید. انجام این فعالیت به تجربه‌ی بالایی نیاز ندارد. البته اگر می‌خواهید چنین فعالیتی انجام دهید، حتما باید حس ماجراجویی بسیاری داشته باشید. زیرا در تند آب‌های این رودخانه در کلاس ۳ و ۴ طبقه‌بندی شده‌اند.

قایق‌رانی در رودخانه‌ی Cheakamus River برای اعضای خانواده (افراد ۵ سال به بالا) مناسب‌تر است. زیرا این رودخانه آرام‌تر بوده و پارو زدن در آن به همان اندازه لذت‌بخش می‌باشد. البته در طول مسیر تند آب‌های کوچکی نیز وجود دارد.

صرف نظر از رودی که انتخاب می‌کنید، حتما در تمام طول مسیر هشیار باشید؛ زیرا معلوم نیست با چه چیزهایی روبرو می‌شوید. شاید خرسی در ساحل رود باشد یا عقابی در حال اوج گرفتن به آسمان باشد. بنابراین حتما در طول مسیر حواستان جمع باشد.

بازدید از آبشار شانون

آبشار شانون که ۳۳۵ متر ارتفاع داشته و سومین آبشار بلند بریتیش کلمبیا است، چشمان هر بیننده‌ای را متحیر خواهد کرد. این آبشار از بالا سرازیر شده و ابتدا به چند حوضچه می‌ریزد و سرانجام با غرش زیادی به حوض صخره‌ای در پایین سقوط می‌کند. یک مسیر ۳۵۰ متری شما را دقیقا به پای آبشار می‌رساند. خوشبختانه این آبشار در مکان بسیار عالی‌ای قرار دارد و شما می‌توانید هر آنقدر که دوست دارید به آن نزدیک شده و خیس شوید.

در فضای سبز نرسیده به آبشار میزهایی برای پیک نیک، غرفه‌ای برای فروش خوراکی، دستشویی عمومی با آب جاری و توالت‌های سیفون دارد وجود دارد. اگر می‌خواهید سفر یک روزه‌ای به ویسلر داشته باشید، این منطقه برای توقف، استراحت و تنفس هوای تازه‌ی کوهستان عالی است.

پارک کردن خودرو در روزهای آخر هفته مشکل خواهد بود. حتما به یاد داشته باشید که ماشین خود را در موقعیت‌های تعیین شده پارک کنید. در غیر این صورت، جریمه خواهید شد یا خودروی شما را حمل خواهند کرد. فاصله‌ی آبشار شانون از اسکوامیش تقریبا ۱۰ دقیقه است.



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 چهارم

تحلیل بازار ملک در ماه جون ۲۰۲۲
Bridge Loan چیست و چگونه باید از آن استفاده کرد؟
اگر هیچ پیشنهادی برای خرید ارائه نشد چه باید کرد؟
اعمال تغییرات در محاسبات شاخص MLS® HPI
شش فعالیت شگفت‌انگیز در دریاچه‌ی لوئیز

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.

