

مجله تخصصی سرای ونکوور

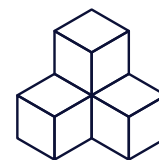
Saraye Vancouver

Persian Real Estate Magazine

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

شماره ششم

Sixth Issue



چند کلمه با شما

سلام و درود بر شما همراهان محترم مجله‌ی سرای ونکوور. همانطور که می‌دانید ونکوور به دلیل طبیعت زیبا، آب و هوای دلپذیر و فرصت‌های شغلی مناسب به یکی از مهاجرپذیرترین شهرهای جهان تبدیل شده است. با



افزایش شمار ایرانیان در ونکوور، وظیفه‌ی خود دانستم که نکات مهم و کاربردی در حوزه‌ی خرید و فروش ملک را به رایگان در اختیار شما فارسی زبانان عزیز قرار دهم. همانند شماره‌های پیشین، در شماره‌ی ششم مجله‌ی سرای ونکوور به تحلیل بازار پرداخته‌ام و سعی کرده‌ام وضعیت بازار و آینده‌ی آن را برایتان شرح دهم. اگر می‌خواهید خانه‌ی خود را به فروش برسانید، موارد تاثیر گذار در تعیین قیمت را برایتان توضیح داده‌ام. اگر به فکر خرید خانه هستید، مواظب باشید که مورد بازسازی قرار نگرفته باشد یا به درستی بازسازی شده باشد. همچنین حتما پیش از خرید کاندو، اسناد لازم را به درستی مطالعه کنید تا در آینده از خرید خود پشیمان نشوید. اگر خود نیز مشاور املاک می‌باشید، حتما از تهیه‌ی ویدئو غافل نشوید. در مقاله‌ی «تهیه‌ی ویدئو چه کمکی به مشاوران املاک می‌کند؟» ترفندهای کاربردی‌ای ذکر کرده‌ام که می‌تواند بازدهی کار شما را بالا ببرد. در انتها نیز از شما خواهشمندم با ارائه‌ی نظرات و پیشنهادهای سازنده‌ی خود ما را در انتشار مطالب کاربردی یاری دهید.

با تشکر - محسن صانعی

فهرست

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

مجله‌ی سرای ونکوور، شماره ششم

تماس با ما: 604-506-4706

ایمیل: hi@msvancouver.com

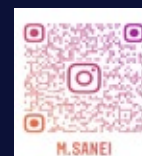
Scan Me



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

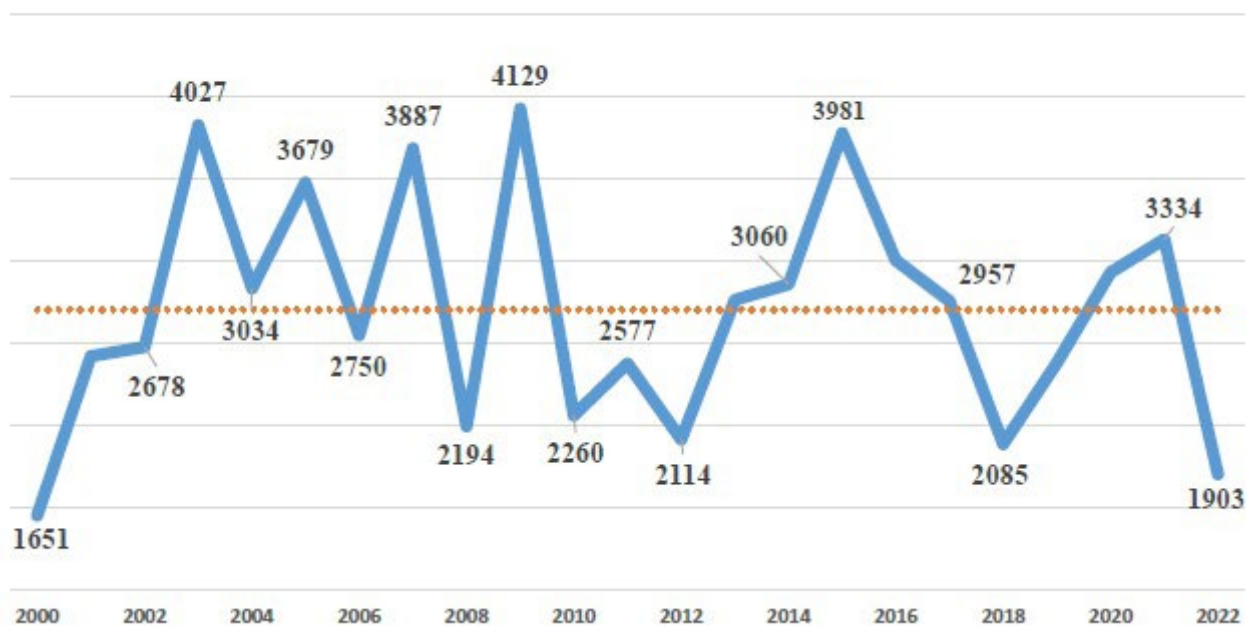


اینستاگرام

تحلیل بازار ملک در ماه آگوست ۲۰۲۲

بانک کانادا در ماه گذشته نرخ‌های بهره را ۱۰۰bps افزایش و به طور ناگهانی قدرت خرید وام‌گیرندگان را کاهش داد. همان‌طور که انتظار می‌رفت، فعالیت در بازار همچنان رو به کاهش می‌باشد. به یاد داشته باشید که امسال بیش از ۵۰٪ از متقاضیان وام، به دنبال دریافت وام با بهره‌ی متغیر بوده‌اند. این موضوع تا حد زیادی به منظور عدم مواجهه با استرس تست در نرخ بهره‌ی بالاتر بوده است. زیرا اگر به دنبال دریافت وام با بهره‌ی ثابت باشید، در نرخ‌های بالاتری از شما استرس تست گرفته می‌شود. البته این پایان ماجرا نیست. زیرا احتمالاً بانک کانادا نرخ بهره را دوباره در تاریخ ۷ سپتامبر افزایش خواهد داد. افزایش نرخ بهره برای مهار تورم لازم و ضروری می‌باشد. با این حال با افزایش نرخ بهره، بازار ملک قربانی می‌شود. خریداران به حاشیه رانده شده‌اند. با بررسی آخرین داده‌های بازار ملک این موضوع مشهود می‌باشد. آمار تعداد خانه‌های فروخته شده در ونکوور بزرگ در ماه جولای به کمترین میزان در ۲۲ سال گذشته رسیده است. در جولای امسال اندکی بیش از ۱۹۰۰ خانه فروخته شد. در واقع از جولای ۲۰۰۰ به بعد که فقط ۱۶۵۱ خانه فروخته شده بود، چنین آمار پایینی ثبت نشده است. این را بدانید که در این آمار، افزایش جمعیت و موجودی خانه‌ها (که در دو دهه‌ی اخیر رشد چشمگیری داشته‌اند) در نظر گرفته نشده است.

تعداد خانه‌های فروخته شده در ماه جولای در ونکوور بزرگ (منبع: REBGV)



تقاضا بسیار کم می‌باشد و درک دلیل آن کار دشواری نیست. افزایش دو برابری نرخ بهره توان مالی مردم را کاهش داده است. برای اینکه اقساط ماهانه همانند اوایل امسال (که بازار در پیک خود بود) مبلغ پایین و مناسبی داشته باشد، قیمت مسکن باید حدود ۲۵٪ کاهش یابد. بیابید این موضوع را با مثال زیر مورد بررسی قرار دهیم.

فرض کنیم قیمت یک خانه برابر ۱ میلیون دلار، نسبت وام به ارزش خانه برابر ۸۰٪ و دوره‌ی amortization برابر ۳۰ سال باشد. حال اگر نرخ بهره دو برابر شود و قیمت مسکن ۲۵٪ کاهش یابد، اقساط ماهانه مطابق زیر محاسبه خواهد شد.

حالت عادی: وام ۸۰۰ هزار دلار و نرخ بهره ۲/۵٪ = ۳۱۵۶ دلار (اقساط ماهانه)

کاهش ۲۵٪ قیمت مسکن: وام ۶۰۰ هزار دلار و نرخ بهره ۵٪ = ۳۲۰۶ دلار (اقساط ماهانه)

حال باید به این دو سوال توجه کرد:

۱. چقدر طول می‌کشد که فروشنندگان قیمت مسکن را کاهش دهند؟ فروشنندگان به کندی قیمت ملک را کاهش می‌دهند. در ضمن موجودی کل خانه‌ها همچنان از نظر تاریخی پایین است.

۲. آیا نرخ بهره در این سطوح باقی خواهد ماند؟

آمار تعداد خانه‌های افزوده شده به لیست فروش در جولای نسبت به سال قبل کمتر شده است. همچنین، تعداد کل خانه‌های موجود در بازار نسبت به جولای قبل کاهش یافته است. به عبارت دیگر، در حال حاضر تعداد خانه‌های فروشی نسبت به سال گذشته کمتر می‌باشد.

با اینکه اکنون موجودی خانه‌ها کمتر شده است، نسبت months of supply افزایش یافته که تنها دلیل آن تقاضای ضعیف می‌باشد. اگر بازار همچنان روند نزولی (bear market) داشته باشد، به افزایش موجودی خانه‌ها نیاز خواهیم داشت. به نظر من احتمالاً تعداد خانه‌های موجود در بازار افزایش خواهد یافت. اما باید این موضوع را به دقت مورد بررسی قرار دهیم.

در همین حال، بازده اوراق قرضه ۵ ساله کانادا تقریباً ۱۰۰bps از مقدار حداکثری آن (در یک ماه و خورده‌ای پیش) کاهش یافته است. وضعیت بازار اوراق قرضه حاکی از رکودی قریب‌الوقوع در بازار مسکن می‌باشد. این رکود احتمالاً نرخ بهره‌ی ثابت را کاهش خواهد داد. با این حال، بانک‌های بزرگ هنوز نرخ بهره را کاهش نداده‌اند. آن‌ها حداقل در حال حاضر نرخ بهره را بر اساس سود پایه (بدون در نظر گرفتن صرف ریسک) تعیین می‌کنند. اما غیر منطقی نیست اگر این توقع را داشته باشیم که به زودی نرخ بهره‌ی ثابت کاهش یابد. شاید در آینده‌ی نزدیک در وضعیتی قرار بگیریم که نرخ بهره‌ی متغیر بیشتر از نرخ بهره‌ی ثابت باشد.

البته در این بازار که به شدت به وام وابسته است، نرخ بهره همچنان بالا خواهد بود. این موضوع در ماه‌های آتی همچنان بازار ملک را تحت تاثیر قرار خواهد داد. قیمت مسکن در حال اصلاح بوده و اکنون شاخص قیمت مسکن (home price index) ۴/۵٪ از مقدار حداکثر آن کاهش یافته است.

این شاخص آنچنان که باید کاهش قیمت مسکن را نشان نمی‌دهد. همان‌طور که قبلاً در این باره توضیح داده‌ام، شاخص قیمت خانه (home price index) یک اندیکاتور کند است و تغییرات سریع در

وضعیت بازار را نمایان نمی‌کند. شاخص median sales price از این نظر بهتر عمل می‌کند اما عالی نیست. این شاخص نشان می‌دهد که قیمت مسکن در بازار نسبت به مقدار حداکثری آن ۱۰٪ کاهش یافته اما هنوز تقریباً ۵٪ بیشتر از سال گذشته است.

خریداران اکنون میلی به خرید ندارند. همه می‌خواهند معامله‌ای خوب (با قیمت مناسب) داشته باشند و اکثر مردم در انتظارند تا زمان مناسب برای ورود به بازار فرا برسد. در حال حاضر روند بازار وضعیت مناسبی ندارد. در بیشتر مناطق تعداد خانه‌های موجود در بازار بسیار کم است. اما در ماه سپتامبر خریداران گزینه‌های بهتری پیش رو خواهند داشت. اکنون بسیاری از پیشنهادها تایید شده به دلیل عدم دریافت وام فسخ می‌شود. خریداران در پیشنهادها خود بند تأمین مالی (دریافت وام) را قید می‌کنند. اما در نهایت متوجه می‌شوند که نرخ بهره بسیار بالا است یا دیگر صلاحیت دریافت وام را با مبالغی که چند ماه قبل می‌توانستند دریافت کنند، ندارند. اکنون تعداد بیشتری از خریداران بند فروش ملک فعلی را در پیشنهاد خود قید می‌کنند.

آینده‌ی بازار ملک در بهترین حالت به نظر متلاطم می‌باشد. پس از ورود به بازار پاییز که معمولاً شلوغ‌تر است، درک بهتری از آینده‌ی بازار خواهیم داشت.

دیگر رقابت برای خرید خانه وجود ندارد

در ماه‌های گذشته فروشندگان قیمت کمتری برای فروش خانه‌ی خود تعیین می‌کردند. هدف از این کار افزایش تعداد پیشنهادها دریافتی و در نتیجه فروش ملک به قیمت بالاتر بود. اما دیگر آن روزها به پایان رسیده است. خریداران میل و رغبتی ندارند و دیگر نمی‌خواهند برای خرید خانه به رقابت بپردازند. با بررسی آمار تعداد خانه‌های فروخته شده به قیمت بالاتر از مبلغ درخواستی این موضوع بهتر نمایان می‌گردد. در فوریه‌ی امسال آمار خانه‌های ویلایی که به قیمت بالاتر از مبلغ درخواستی فروخته شده بودند به رکورد ۶۳٪ رسیده بود. این آمار در ماه جولای کاهش یافته و به ۱۶٪ رسید. می‌دانم به چه فکر می‌کنید. آیا با توجه به اینکه آمار فروش به کمترین مقدار در چند دهه‌ی گذشته رسیده است، ۱۶٪ همچنان رقم بالایی نیست؟

بگذارید این موضوع را دقیق‌تر مورد بررسی قرار دهیم. خانه‌هایی که اکنون به قیمت بیشتر از مبلغ درخواستی به فروش می‌رسند، تفاوت زیادی با اوایل ۲۰۲۲ دارند^۱. به عنوان مثال خانه‌ای را در نظر بگیرید که ۱/۶ میلیون دلار ارزش دارد. شاید این خانه با قیمت ۱/۳ میلیون به لیست فروش اضافه شود و چند پیشنهاد (پیشنهاد دارای شرط) دریافت کند و در نهایت به قیمت ۱/۵ میلیون دلار به فروش برسد. در این مثال، خریداران رقابتی برای افزایش قیمت ندارند. در واقع رقابت آن‌ها برای کاهش قیمت می‌باشد و فروشندگان مسلماً مبلغ کمتری بابت فروش خانه کسب می‌کنند. منطقی‌تر این است که فروشنده ۱۰۰ هزار دلار را برای چانه زنی در نظر گرفته و خانه را به قیمت ۱/۷ میلیون دلار به لیست فروش اضافه کند. با این حال، بسیاری از فروشندگان صبر کافی برای فروش خانه‌ی خود ندارند. آن‌ها می‌خواهند هرچه

^۱ همان‌طور که می‌دانید در اوایل ۲۰۲۲ نیز خانه‌ها با مبلغ بیشتر از قیمت درخواستی به فروش می‌رفتند. در حال حاضر نیز برخی از خانه‌ها به مبلغ بالاتر از قیمت درخواستی به فروش می‌روند. اما دلیل فروش مسکن به قیمت بالاتر از مبلغ درخواستی در این بازه‌های زمانی یکسان نیست.

سریع‌تر خانه‌ی خود را بفروشند. به همین دلیل قیمت پایینی برای ملک خود تعیین کرده و چندین پیشنهاد دریافت می‌کنند. به همین علت است که خانه‌ها همچنان به قیمت بالاتر از مبلغ پیشنهادی به فروش می‌رسند.

همان‌طور که در ماه‌ها گذشته بیان کردم، وضعیت بازار Fraser Valley دراماتیک‌تر به نظر می‌رسد. در ماه فوریه ۸۰٪ از خانه‌های ویلایی به مبلغ بیشتر از قیمت درخواستی فروخته شده بود. با این حال این آمار اکنون به ۱۲٪ رسیده است.

به طور خلاصه، اگر می‌خواهید سریعاً خانه‌ی خود را بفروشید، هنوز هم می‌توانید قیمت پایینی برای آن تعیین کرده و چندین پیشنهاد دریافت کنید. اما نباید انتظار دریافت مبلغ بالاتری داشته باشید. خریداران اکنون بازار را هدایت کرده و به دنبال خرید ملک به قیمت مناسبی هستند.

پیش‌بینی RBC درباره‌ی یک اصلاح تاریخی

تیم RBC Economics در هفته گذشته سرفصل خبرها شد و پیش‌بینی کرد که بازار مسکن با یک اصلاح تاریخی مواجه خواهد گردید. البته معمولاً برای این پیش‌بینی‌ها اهمیت زیادی قایل نیستیم. زیرا این‌ها در واقع حدس و گمانی بیش نیستند. با این حال، با توجه به اینکه بزرگ‌ترین بانک کشور چنین پیش‌بینی‌ای را ارائه کرده است، از اهمیت بالایی برخوردار است. بر اساس پیش‌بینی‌های این بانک، آمار فروش خانه در سال جاری ۲۳٪ کاهش خواهد یافت. همچنین، شاخص قیمت مسکن در سرتاسر کشور تا سه ماهه دوم سال ۲۰۲۳ با ۱۲٪ کاهش (از مقدار حداکثری) مواجه خواهد شد. معمولاً ارائه‌ی چنین نظراتی توسط بانک‌های بزرگ غیر معمول است.

بر اساس پیش‌بینی بانک RBC، اصلاحات پیش رو در سرتاسر کانادا حتی از رکودهای گذشته (۵ رکود گذشته) نیز شدیدتر خواهد بود. البته این کاهش ۱۲ درصدی به نظر رقم بالایی نمی‌باشد. اما به یاد داشته باشید که این آمار مربوط به شاخص قیمت مسکن (home price index) در سرتاسر کشور می‌باشد نه شاخص متوسط قیمت خانه (average house prices). در حال حاضر شاخص متوسط قیمت خانه در مناطق غیرمرکزی تورنتو بیشتر از ۱۲٪ کاهش یافته است.

در طی بحران اقتصادی سال‌های ۰۹-۲۰۰۸، قیمت خانه‌های کشور ۹٪ کاهش یافت. تا کنون قیمت مسکن ۶۷٪ از مقدار حداکثری آن کاهش یافته است. بنابراین اگر حدس و گمان RBC درست باشد، تقریباً نصف این اصلاح را پیموده‌ایم (نصف کاهش ۱۲ درصدی). بار دیگر متذکر شوم که تمام این‌ها حدس و گمانی بیش نیست. به یاد داشته باشید که قیمت مسکن در ایالات متحده ۱۹ درصد از مقدار حداکثری آن (در سال ۲۰۰۷) سقوط کرد و در نهایت در سال ۲۰۱۲ به پایین‌ترین مقدار رسید. حتی این آمار در برخی مناطق بسیار وخیم‌تر بود. اگر با پیش‌بینی‌های مختلفی مواجه شدید، این موارد را به یاد داشته باشید. کسی نمی‌داند در نهایت چه اتفاقی خواهد افتاد. اما با اطمینان می‌توان گفت که:

۱. نرخ بهره هنوز هم بسیار زیاد است و باعث کاهش تقاضا می‌شود

۲. کسانی که وام با بهره‌ی متغیر دریافت کرده‌اند با دردسرهای بیشتری مواجه خواهند شد

۳. بانک‌های مرکزی همیشه دو گام عقب‌تر هستند پول بیشتری پس انداز نموده و از تابستان خود لذت ببرید. در فصل پاییز درک بهتری از وضعیت بازار خواهیم داشت.

بررسی‌های بیشتر

نرخ بهره افزایش یافته است. با این حال، کانادایی‌ها هنوز هم با دریافت وام سود بیشتری می‌کنند. زیرا نرخ بهره‌ی واقعی همچنان به شدت منفی می‌باشد. این موضوع با نظرات ما درباره‌ی طولانی شدن دوره‌ی سرکوب مالی هم‌خوانی دارد. در واقع بدهی بسیار زیاد است و مثبت کردن نرخ واقعی (برای یک بازه‌ی زمانی پایدار) بسیار سخت خواهد بود.

در صورت دریافت وام، حتی با نرخ ۵ درصد و تورم ۸ درصد سود خواهید کرد. بیا بید ببینیم بانک کانادا تا چه مقداری می‌تواند نرخ بهره را افزایش دهد. با بررسی بازار اوراق قرضه، می‌توان گفت که بانک کانادا سیاست درستی را در پیش نگرفته است. زیرا اسپرد بازدهی اوراق قرضه دولتی ۲ ساله و ۱۰ ساله اکنون 50bps- می‌باشد. این واضح‌ترین وارونگی منحنی بازده در تاریخ اخیر است.

در واقع این موضوع بیانگر آن است که بانک کانادا نرخ بهره را به قدری افزایش می‌دهد که رشد اقتصادی را از بین ببرد. بازدهی اوراق قرضه‌ی ۵ ساله نیز همین را بیان می‌کند. این بازدهی تقریباً 100bps از مقدار حداکثری آن در ماه جون کمتر شده است. با این حال، ۵ بانک بزرگ نرخ بهره را کاهش نداده‌اند و با توجه به چشم‌انداز منفی بازار مسکن و وضعیت کلی اقتصاد، نرخ بهره را بر اساس سود پایه (بدون در نظر گرفتن صرف ریسک) تعیین می‌کنند. بانک‌ها با محافظه‌کاری بیشتری به مردم وام می‌دهند. همان‌طور که می‌دانید بسیاری از معامله‌ها به دلیل عدم اعطای وام فسخ می‌شود. در واقع محافظه‌کاری بانک‌ها در اعطای وام یکی از دلایل آن می‌باشد. در ماه گذشته تعداد درخواست‌های وام بیش از ۵۰٪ کاهش یافته 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 سرمایه‌گذاری 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.

آیا سر در گم شده و نمی‌دانید ارزش خانه‌ی شما چقدر است؟

خانه‌ی جولی که همسایه‌ی شما است، کاملاً شبیه خانه‌ی شما می‌باشد. جولی خانه‌ی خود را با قیمت ۳,۵۰۰,۰۰۰ دلار به لیست فروش اضافه کرده است. بنابراین تصور می‌کنید که ارزش خانه‌ی شما نیز همین اندازه است. اما واقعیت اینگونه نیست. گاهی اوقات در بازار املاک و مستغلات فروشندگان قیمت‌های عجیب و غریبی برای فروش خانه‌ی خود تعیین می‌کنند.

به احتمال زیاد مشاور املاک با تحقیق و بررسی فراوان ارزش ملک جولی را مشخص کرده است. با این حال، تعیین قیمت فروش در نهایت به عهده‌ی شخص فروشنده می‌باشد. به عبارت دیگر، قیمت درخواستی بیانگر انتظارات فروشنده از مبلغی است که با فروش ملک به دست می‌آورد. البته قیمتی که جولی برای ملک خود تعیین و دریافت می‌کند به معیاری تبدیل می‌شود که در تعیین ارزش بازاری خانه‌ی شما تاثیر گذار است.

آیا سردرگم شده‌اید؟ این را به یاد داشته باشید که ارزش یک خانه با توجه به مبلغ پرداختی خریدار و همچنین میزان وامی که بانک اعطا می‌کند، مشخص می‌شود. ما فقط پس از فروخته شدن خانه به این اطلاعات دسترسی خواهیم داشت.

هیچ دو خانه‌ی شبیه به هم نیستند

بیا فرض کنیم که خانه‌ی جولی به قیمت ۳,۵۰۰,۰۰۰ دلار به فروش رفته است که با توجه به وضعیت فعلی بازار آنچنان هم دور از ذهن نیست. خانه‌ی شما و جولی توسط یک سازنده ساخته شده و ظاهر مشابهی دارند. بنابراین، تصور می‌کنید که ارزش خانه‌ی شما نیز برابر ۳,۵۰۰,۰۰۰ دلار باشد. درست است؟

خیر. شما در طول سال‌هایی که در خانه‌ی خود زندگی کرده‌اید، مرتباً از آن نگهداری کرده‌اید. در حالی که جولی آنچنان که باید از خانه‌ی خود نگهداری نکرده است.

از طرف دیگر، همسایه‌ی شما برخی ویژگی‌های خانه را بهبود بخشیده و به عنوان مثال در ملک خود حمام دیگری ساخته است. او همچنین قطعه زمین خود را به دلیل ارزشی که به خانه می‌افزاید، با دید استراتژیک انتخاب کرده بود.

البته باید این را نیز در نظر داشته باشیم که محوطه‌ی خانه‌ی شما بسیار زیبا و چشم‌نواز می‌باشد در حالی که



در خانه‌ی جولی هیچ اقداماتی برای محوطه سازی انجام نشده است. شاید ارزش خانه‌ی شما برابر همان ۳,۵۰۰,۰۰۰ دلاری باشد که جولی بابت فروش خانه‌ی خود کسب کرده است. شاید هم اینگونه نباشد. با افزوده شدن حمام به خانه‌ی جولی، مساحت آن افزایش یافته است. به این نکته توجه داشته باشید که مساحت یکی از معیارهایی است که ارزیاب‌ها (appraisers) از آن برای تعیین ارزش یک ملک استفاده می‌کنند.

از دید ارزیاب‌ها ، چه موارد دیگری باعث افزایش ارزش ملک می‌شود؟

وضعیت عمومی و کلی ملک در تعیین ارزش آن تاثیر بالایی دارد. از آنجایی که بهتر از جولی از خانه‌ی خود نگهداری کرده‌اید، از نظر ارزیاب ارزش خانه‌ی شما در این بخش بیشتر از خانه‌ی جولی است. البته وضعیت کلی ملک تنها ملاک برای تعیین ارزش آن نیست. در ادامه سایر عوامل تاثیر گذار را به شما معرفی می‌کنم.

- ◀ امکانات و ویژگی‌های افزوده شده یا بهبود یافته
- ◀ موقعیت ملک
- ◀ سن بنا
- ◀ مساحت
- ◀ نقشه ساختمان
- ◀ وضعیت فعلی بازار و روند آن
- ◀ خصوصیات و ویژگی‌های منطقه

سخن نهایی

صرف نظر از تصورات شما درباره‌ی ارزش ملک خود و اینکه خریدار حاضر است چقدر بابت خرید آن بپردازد، این ارزیاب است که حرف آخر را می‌زند. اما این به آن معنا نیست که شما هیچ قدرتی ندارید. شما این حق را دارید که به ویژگی‌های بهبود یافته یا هر مورد دیگری اشاره کنید که به نظر شما و مشاورتان باعث می‌شود قیمت خانه‌ی شما نسبت به همسایه بیشتر شود. اگر ارزیاب قیمت پایینی برای یک خانه تعیین کند، خریدار حق دارد آن را به چالش بکشد. گزارشی از تمام تغییراتی که در طی سال‌های گذشته در خانه‌ی خود انجام داده‌اید نزد خود نگه دارید. در زمان فروش می‌توانید آن را در اختیار مشاور املاک و ارزیاب قرار دهید. زیرا گاهی اوقات فرضیات آن‌ها اشتباه از آب در می‌آید.



تهیه فیلم چه کمکی به مشاوران املاک می‌کند؟

اکنون مشاوران املاک برای متمایز شدن از بقیه، بیشتر از قبل به بازاریابی خود نیاز دارند. استفاده از ویدئو یکی از بهترین روش‌ها برای نمایش مهارت‌ها و توانایی‌های خود به مشتریان می‌باشد. بر اساس گزارش‌های وب سایت HubSpot Research، بیش از ۵۰٪ از مصرف‌کنندگان، ویدئوی برندها را بیشتر از هر محتوای دیگر نگاه می‌کنند. این فیلم‌ها می‌توانند نرخ تبدیل را به اندازه‌ی ۸۰٪ افزایش دهند. بنابراین، حتما در استراتژی‌های کلی بازاریابی خود از ویدئو استفاده کنید.

بهره‌مندی از ویدئو برای بهبود پروفایل REALTOR.ca

ما هیجان زده‌ایم که به شما اعلام کنیم که اکنون می‌توانید ویدئوهای دربارهی من یا دربارهی ما را در بخش پروفایل وب سایت REALTOR.ca بارگذاری کرده و به تبلیغ خود بپردازید. این قابلیت اکنون فقط برای ویدئوهای یوتیوب که از دستورالعمل‌های Web Content Accessibility Guidelines برای ویدئوهای دارای کپشن پیروی می‌کند، در دسترس است. پروفایل شما ابزار مهمی است که می‌توانید نام حرفه‌ای، عکس، زبان‌هایی که به آن حرف می‌زنید، متن قدردانی‌هایی که از شما شده است، لینک شبکه‌های اجتماعی و همچنین اطلاعات تماس را در این بخش به نمایش بگذارید. مهم: بر اساس گزارش‌های REALTOR.ca در سال ۲۰۲۱، بازدیدکنندگان این سایت در سال گذشته ۴۵ میلیون بار با تورهای مجازی و ویدئویی تعامل داشته‌اند. علاوه بر این، این افراد بیش از ۱۵/۷ میلیون بار از پروفایل مشاوران املاک بازدید کرده‌اند که ۴۳٪ بیشتر از سال ۲۰۲۰ بود. بنابراین، با توجه به اینکه مشتریان زیادی از پروفایل مشاوران بازدید می‌کنند، تحت تاثیر قرار دادن آن‌ها در اولین نگاه اهمیت بالایی دارد.

استفاده از ویدئو در استراتژی‌های بازاریابی خود

علاوه بر بهره‌مندی از ویدئو در پروفایل REALTOR.ca، می‌توانید به منظور بهبود کسب کار خود فیلم‌های خود را در مکان‌های دیگری به اشتراک بگذارید. فیلم‌برداری از خانه‌های فروشی، اشتراک گذاری فیلم‌ها در شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام (ریلز) یا تیک تاک، ارائه‌ی توضیحات در قالب ویدئو دربارهی مواردی که خریداران و فروشندگان به آن علاقه دارند، اشتراک گذاری فیلم‌های کوتاه دربارهی محله‌های مختلف، و استفاده از قابلیت لایو (که می‌تواند اعتبار بالاتری داشته باشد)، راهکارهای مناسبی برای ایجاد ارتباط شخصی با بازدیدکنندگان می‌باشد. آیا می‌خواهید فعالیت با محتوای ویدئویی را آغاز کنید؟ در این مقاله نکاتی را بیان می‌کنم که برای شروع کار کمک زیادی به شما خواهد کرد.

ضبط ویدئوهای جذاب

اگر می‌خواهید دربارهی خود یا تیمتان فیلم بگیرید، باید ابتدا به این فکر کنید که شما که هستید؟ برند شما چیست؟ باید هنگام ضبط ویدئو خود را معرفی کنید. اصالت و وفاداری به برند خود بسیار مهم است. مقدمه باید گیرا باشد. شوخ طبعی روش عالی‌ای برای ایجاد ارتباط احساسی با مردم است. به طور خلاصه توضیح دهید که چه کسی هستید، اهل کجایی، چه مدارک و گواهی‌هایی دارید. همچنین توضیحاتی دربارهی سابقه کار خود در حوزه‌ی ملک ارائه دهید. شما و یا شرکت شما از چه نظر از سایر رقبا متمایز است؟ باید این را توضیح دهید که در کارگزاری شما افراد خبره‌ای وجود

دارند که بازار را شناخته و بر روی جزئیات تمرکز دارند.

هدف ایجاد حس اعتماد در مشتریان است. بنابراین بیش از حد بازاریگری نکنید. به مردم این حس را القا نکنید که نباید به شما اعتماد کنند؛ بلکه به آن‌ها نشان دهید که می‌توانند به شما اعتماد کنند. شما باید به گونه‌ای حرف بزنید که به عنوان یک حرفه‌ای و متخصص شناخته شوید که همواره حاضر است به آن‌ها کمک کند تا در فرآیند خرید و فروش قدم بردارند.

چگونه در ویدئو خود را معرفی کنید؟

ویدئوها را باید به گونه‌ای شخصی سازی کنید که مناسب برند شما باشد. از چه تکیه کلامی باید استفاده کنید؟ چه صداهایی را باید به ویدئو اضافه کنید؟ پس زمینه‌ی ویدئو چه باشد؟ از چه فونت و انیمیشنی باید بهره‌مند شوید؟ علاوه بر این موارد باید از لوگوی مناسب استفاده کرده و در استفاده از رنگ‌ها دقت لازم را داشته باشید.

مزایای همکاری با شما و تیمتان چیست؟ در ویدئوی خود با زبانی ساده و قابل فهم این مزایا را بیان کنید. موفقیت‌های خود را به نمایش بگذارید. بیان حقیقت‌ها خوب است، اما این را در ذهن داشته باشید که خرید و فروش خانه احساسات مردم را در بر می‌گیرد. شما باید احساسات مردم را برانگیخته و آن‌ها را به سمت خود جذب کنید.

حتما در انتهای ویدئو از یک کال تو اکشن استفاده کنید. هدف از این کار تبدیل بازدیدکنندگان به سرخ و مشتری است. از کال تو اکشن متنی استفاده کرده و لوگو، اطلاعات تماس و شبکه‌های اجتماعی خود را به آن اضافه کنید. بگذارید کال تو اکشن شما حداقل ۱۵ ثانیه به نمایش درآید.

نکات مهم برای تهیه فیلم

نورپردازی

اگر دیده نشوید، انتشار ویدئو هیچ فایده‌ای ندارد. از انواع وسایل نورپردازی یا حتی نور طبیعی استفاده کنید تا مطمئن شوید که صورت شما قابل دید و روشن است. اگر در فضای باز قرار دارید و می‌خواهید برای شبکه‌های اجتماعی خود ویدئویی تهیه کنید، برای نورپردازی می‌توانید از LEDهای کوچک استفاده نمایید.

زمان

به زمان ویدئوی خود توجه کنید. ویدئوهای پنج دقیقه‌ای (و بیشتر) مناسب انتشار در تیک تاک، اینستاگرام یا تویتر نمی‌باشند. در این پلتفرم‌ها ویدئوهایی زیر ۳۰ ثانیه را منتشر کنید. همچنین فیلم‌هایی را که بیشتر از ۳ دقیقه طول می‌کشد، در فیسبوک منتشر نکنید. اما شاید انتشار این ویدئوها در یوتیوب مشکلی نداشته باشد.

توجه: کلیپ‌های یوتیوبی را که در پروفایل REALTOR.ca قرار می‌دهید باید کوتاه بوده (تقریباً یک دقیقه) و درباره‌ی شما و خدمات حرفه‌ای شما باشد. با توجه به اینکه پلتفرم‌های مختلفی برای اشتراک گذاری ویدئو وجود دارد، توصیه می‌شود که ورژن‌های مختلفی از آن تهیه کنید. به عنوان مثال اگر در پلتفرم‌های مختلف فعالیت دارید، یک نسخه‌ی کامل از ویدئو را در یوتیوب قرار داده و نسخه‌ی کوتاه‌تر را در تویتر بگذارید. آنچه مهم می‌باشد آن است که ویدئوی شما مختصر و جذاب باشد.

aspect ratios مختلف

فقط یک بار ویدئو را ضبط کنید. اما حتما باید کادرتان به اندازه‌ی کافی بزرگ باشد تا بتوانید آن را در اندازه‌های مختلف و در پلتفرم‌های گوناگون منتشر کنید.

صدا

اگر می‌خواهید صدای رساتری داشته باشید، حتما میکروفن مناسبی خریداری کنید. در بازار انواع میکروفون‌ها (یقه‌ای، بی سیم

یا روی دوربینی) موجود است.

زیرنویس

فرض کنیم بیننده صدای ویدئو را قطع کرده باشد. در این صورت استفاده از متن برای انتشار پیام شما اهمیت زیادی دارد. وجود زیرنویس بر روی ویدئو باعث می‌شود که محتوای شما در دسترس بوده و کسانی که صدا را قطع کرده‌اند، محتوای آن را متوجه شوند. علاوه بر این، بر اساس مقاله سایت Forbes، شنیدن صدای گفتار و خواندن زیرنویس به تقویت اطلاعات کمک می‌کند. اکنون فقط می‌توانید کلیپ‌های یوتیوبی را در پروفایل REALTOR.ca قرار دهید که از دستورالعمل‌های Web Content Accessibility Guidelines برای ویدئوهای دارای زیرنویس پیروی می‌کنند.

تجهیزات فیلم برداری

با توجه به اینکه معمولاً اکثر افراد می‌خواهند کلیپ‌ها را فوراً در شبکه‌های اجتماعی خود منتشر کنند، تلفن هوشمند وسیله‌ی مناسبی برای شروع می‌باشد. اگر می‌خواهید از خود و گروهتان فیلم بگیرید، استفاده از وب‌کم گزینه‌ی مناسبی است. حتی می‌توانید یک دوربین DSLR خریده و یا یک فیلم‌بردار حرفه‌ای را استخدام کنید. شرکت‌های زیادی تجربه و تخصص لازم برای انجام این کار را دارند. بنابراین شما می‌توانید به بهترین نحو ممکن خود را معرفی کنید.

نکته: اگر شک دارید که شاید کیفیت ویدئو پایین باشد، یک فیلم‌بردار حرفه‌ای استخدام کنید. مخصوصاً اگر می‌خواهید از انیمیشن‌های سه بعدی، اینفوگرافیک‌های خلاقانه‌تر یا داده‌های مبتنی بر متن استفاده کنید.

ویرایش

اگر خودتان ویدئوها را ویرایش می‌کنید، می‌توانید از نرم افزارهای iMovie، InShot یا Quik بهره ببرید. در ضمن، بسیاری از شبکه‌های اجتماعی امکانات ابتدایی برای ویرایش را در برنامه‌های خود گنجانده‌اند.

نکاتی که باید پیش از خرید کاندوبدانید

کاندوها معمولاً از خانه‌های ویلایی کوچک‌تر بوده و به نگهداری کمتری نیاز دارند. با این حال، شاید پروسه‌ی خرید آن‌ها نسبت به خانه‌های ویلایی ریزه‌کاری‌های بیشتری داشته باشد.

برخی از مزایای خرید کاندو این است که معمولاً نسبت به یک خانه‌ی ویلایی ارزان‌تر بوده و شاید امکانات رفاهی بیشتری داشته باشد. همچنین مسئولیت مدیریت و نگهداری از مشاعات ساختمان به عهده‌ی Strata Corporation می‌باشد. معمولاً وظایف و تعهدات ویژه‌ی Strata Corporation توسط رئیس هیئت مدیره (Strata Council) یا کسانی که این شخص استخدام می‌کند (مانند شرکت‌های مدیریت ساختمان) انجام می‌گردد.

بیاید به سایر مزایای خرید کاندو نگاهی بیندازیم:

◀ **مسئولیت مالکان در قبال نگهداری از خانه به شدت کاهش می‌یابد.** با اینکه شاید فضای سبز در روبروی واحد شما باشد، معمولاً (نه همیشه) مسئولیت نگهداری از آن به عهده‌ی شرکت مدیریت املاک است. در ضمن، وظیفه‌ی نگهداری از سقف، نرده، و سایر موارد نیز به عهده‌ی این شرکت می‌باشد.

◀ **هزینه‌های معمول نگهداری از استراتا شامل هزینه‌هایی مانند آب مصرفی، جمع‌آوری زباله، و دفع فاضلاب می‌باشد.** حتی هزینه‌ی بیمه نیز توسط Strata Corporation پرداخت می‌گردد. که هزینه‌های زندگی در یک کاندو را بیشتر کاهش می‌دهد. با این حال، شما باید لوازم خانگی خود را بیمه کنید.

◀ **نما و ظاهر ساختمان، مشکلاتی مانند سر و صدا و هر عاملی که باعث پریشانی شما می‌شود، تحت نظارت Strata Council می‌باشد.**

شاید بتوان گفت که امنیت کاندوها نسبت به خانه‌های ویلایی بیشتر است. زیرا در ورودی بسیاری از کاندوها نگهبان، دربان، یا دروازه‌ای وجود دارد. در ضمن، نزدیکی واحدها به همدیگر سطح امنیت ساختمان را افزایش می‌دهد. شاید این سطح از امنیت در هیچ یک از محله‌های ویلایی نشین مشاهده نشود.

البته مالکیت کاندو و زندگی در آن معایبی نیز دارد که در ادامه به آن‌ها می‌پردازم:

نزدیکی واحدها را در بخش مزیت‌های کاندو معرفی کردم. اما این نزدیکی به خصوص برای افرادی که خواهان حفظ حریم خصوصی هستند، یک عیب تلقی می‌گردد.

انجمن HOA دارای مزیت‌هایی می‌باشد. با این حال شاید اعضای این انجمن مداخله‌گر بوده و محدودیت‌های غیرمنطقی‌ای اعمال کنند.

معمولا کاندوها نسبت به خانه‌های ویلایی کوچک‌تر هستند. اکثر خانواده‌ها به خصوص آن‌هایی که وسایل زیادی دارند، نگرانی‌هایی در خصوص فضای کم آن دارند.

وقتی خانه‌ای را خریداری می‌کنید، زمین زیر آن را نیز می‌خرید. مگر اینکه در یک ملک استیجاری (leasehold property) بنا شده باشد. البته این امر برای کاندو صدق نمی‌کند. در بسیاری از موارد، شما فقط مالک فضای داخل واحد خود و مشاعات ساختمان خواهید شد.

درست است که از مشاعات ساختمان سهم دارید. اما این حق را ندارید که طبق میل خود تغییراتی در آن ایجاد کنید. به عنوان مثال، اگر از درختی که در روبروی واحد شماست خوشتان نمی‌آید، حق بریدن آن را ندارید. مگر اینکه Strata Corporation یا رئیس هیئت مدیره (Strata Council) اجازه‌ی چنین کاری را به شما بدهد.

پروسه‌ی خرید کاندو

اگر قبلا تجربه‌ی خرید یک خانه‌ی ویلایی را داشته باشید، متوجه خواهید شد که خرید کاندو به کاغذبازی‌های بسیار بیشتری نیاز دارد. زیرا فروشنده باید برخی از اسناد خاص Strata Corporation را در اختیار خریدار قرار دهد. شاید این

مدارک شامل موارد زیر باشد:

۱، نقشه استراتا ۲، صورت‌جلسه‌های ساختمان ۳، آیین‌نامه‌ها ۴، گزارش‌های مالی و بودجه‌ی صندوق Contingency Reserve Funds ۵، گزارش‌های Engineering Report و Depreciation Report

تمام سندهای Strata Corporation حاوی اطلاعات ارزشمندی می‌باشد. به عنوان مثال، مطالعه‌ی صورت جلسه شما را با انواع مشکلات ساختمان و برنامه‌های آتی (به عنوان مثال، افزایش هزینه‌ی شارژ ماهانه یا دریافت هزینه‌ی special assessments) آشنا می‌کند.

سندهای مالی به خصوص موجودی صندوق ذخیره، مهم‌ترین سند ساختمان می‌باشد که به آن صندوق reserve funds یا reserves نیز می‌گویند.

موجودی این صندوق کنار گذاشته می‌شود تا در آینده بتوان هزینه‌ی تعمیرات اساسی، تعویض و نگهداری از مشاعات ساختمان را پرداخت کرد. به عنوان مثال، اگر لوله‌ی فاضلاب بشکند، از موجودی این صندوق برای پرداخت هزینه‌ی تعمیر استفاده می‌شود. اگر موجودی صندوق ذخیره کافی باشد، به احتمال زیاد در آینده هزینه‌ی special assessments از شما و سایر مالکان دریافت نخواهد شد.

یکی دیگر از موارد مهمی که حتما باید به آن توجه کنید، نسبت مستاجران به تعداد واحدهای ساختمان می‌باشد. بنا به دلایل بی‌شماری، تعداد بالای مستاجران جذابیت کاندو را کاهش می‌دهد. به عنوان مثال، اگر نسبت مستاجران در یک مجموعه‌ی آپارتمانی بیش از ۲۵٪ باشد، بسیاری از وام‌دهنده‌ها از اعطای وام خودداری می‌کنند. همچنین، مستاجران به اندازه‌ی مالکان انگیزه‌ای برای نگهداری از ملک ندارند. بنابراین شاید اگر درصد مستاجران بسیار بالا باشد، از ارزش ساختمان کاسته شود.

اگر در رابطه با اسناد استراتا سوالی دارید، حتما پیش از امضای قرارداد خرید با یک وکیل مشورت کنید.

با توجه به اینکه در این اسناد نحوه‌ی استفاده از واحد و همچنین هزینه‌های آتی تعیین شده است، حتما باید کلمه به کلمه‌ی آن را مطالعه و درک کنید.

نکات مهم و کاربردی برای خرید خانه‌های بازسازی شده

خرید خانه‌های بازسازی شده در ونکوور و سوسه انگیز می‌باشد. همه چیز براق و تازه است و شما نگران هیچ چیز نخواهید بود. اما در نظر داشته باشید که حتی اگر تجربه‌ی خرید خانه‌های بازسازی شده را داشته باشید، باعث نمی‌شود که در خریدهای بعدی هیچ استرسی نداشته باشید.

پیمانکاران ونکووری با دیدن برنامه‌های شبکه‌ی HGTV درباره‌ی خرید خانه‌های قدیمی، بازسازی و فروش آن، از این فرصت برای کسب درآمد سریع استفاده کرده‌اند. به عنوان مثال، آن‌ها خانه‌ای را خریداری می‌کنند که به نگهداری زیادی نیاز دارد.

سپس آشپزخانه‌ای را به آن اضافه می‌کنند، وضعیت حمام را بهبود می‌بخشند، دیوارها را رنگ می‌زنند، کف آن را پارکت می‌کنند و خانه را در عرض چند ماه با سود مشخصی به فروش می‌رسانند. اما خریداران باید مواظب باشند. زیرا شاید خانه‌ی مورد نظر آنگونه که به نظر می‌رسد مناسب نباشد. آیا فروشنده خانه را به شیوه مناسب بازسازی کرده است؟ یا سعی کرده است فقط بخش‌هایی که در حال فروپاشی است را بپوشاند.

چگونه یک خانه‌ی بازسازی شده را بشناسید؟

در یک خانه‌ی بازسازی شده همه چیز تازه است یا حداقل به نظر تازه می‌باشد. بسیاری از مردم با گذشت زمان خانه‌ی خود را بازسازی می‌کنند. بنابراین، اگر همه چیز از سقف گرفته تا وسایل آشپزخانه و کف آن نو باشد، به احتمال زیاد خانه‌ی مورد نظر بازسازی شده است. اگر خانه‌ی مورد نظر در کمتر از یک سال گذشته معامله شده باشد و دوباره در بازار فروش قرار گرفته باشد، این امکان وجود دارد که مورد بازسازی قرار گرفته است. مشاور املاک شما می‌تواند تاریخچه‌ی خرید و فروش ملک مورد نظر را بررسی کند. حتی اگر خوش شانس باشید مشاور املاک می‌تواند عکس‌های پیش از بازسازی را نیز پیدا کند.

اگر خانه‌ی مورد نظر خالی از سکنه باشد، احتمالاً مورد بازسازی قرار گرفته است. مگر اینکه قبلاً دارای مستاجر بوده و یا مدتی در بازار فروش قرار داشته باشد. اما معمولاً اگر یک خانه خالی از سکنه باشد، نشان دهنده‌ی این است که با هدف فروش مورد بازسازی قرار گرفته است. گاهی اوقات خانه‌های خالی از سکنه به گونه‌ای استیج می‌شوند که بازدیدکنندگان تصور می‌کنند کسی در آن زندگی می‌کند. اما تشخیص این خانه‌ها کار راحتی است. کافیه تخت خواب (تشنک بادی است یا واقعی؟)، کمد لباس و یخچال را بررسی کنید.



باید مراقب چه باشید؟

کسانی که با هدف فروش خانه‌ای را خریداری و بازسازی می‌کنند، در ایجاد تغییرات ظاهری چیره دست می‌باشند. شما واقعا نمی‌دانید در پشت دیوارها چه خبر است. به عنوان مثال شاید این افراد اتاق زیرشیروانی و دیوارها را عایق‌بندی نکنند. در حالی که عقل سلیم حکم می‌کند که اگر خانه در حال فروپاشی است، حتما باید عایق‌بندی را انجام داد. به هر حال، معمولا کسانی که با هدف فروش به خرید و بازسازی خانه‌ها می‌پردازند، از این کار برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها و پس انداز بیشتر استفاده می‌کنند. مانند هر چیز دیگری در دنیا، افرادی که به خرید، بازسازی و فروش ملک می‌پردازند خوب و بد دارند. اگر در نظر دارید که یک خانه‌ی بازسازی شده بخرید، از مشاور املاک خود بخواهید که تحقیقات جامعی انجام دهد. آیا فروشنده قبلا با هدف فروش به خرید و بازسازی ملک پرداخته است؟ چه بر سر آن خانه‌ها آمده است؟

معمولا درخواست بررسی قبض آب و برق و گاز پیش از ارائه‌ی پیشنهاد رایج می‌باشد. اما به احتمال زیاد اگر خانه‌ای مورد بازسازی قرار گرفته باشد، کسی در آن زندگی نکرده است. بنابراین، قبض‌های آب و برق و گاز بیانگر هزینه‌های واقعی نخواهد بود.

تجهیزات مکانیکی کهنه - افرادی که با هدف فروش به خرید و بازسازی ملک می‌پردازند معمولا تجهیزاتی مانند سامانه‌ی گرمایشی، الکتریکی و لوله‌کشی را بازسازی و یا تعمیر نمی‌کنند. شاید آن‌ها شیر آب جدیدی نصب کنند، اما در زیر سینک همان لوله‌های قدیمی وجود دارد. این لوله‌ها شاید در آینده برای شما مشکل ساز شود. بنابراین حتما از یک بازرس (home inspector) بخواهید که به شما اطلاع دهد چه مخارجی را در آینده‌ی نزدیک متحمل خواهید شد.

با توجه به نکته‌ی بالا، فقط به خاطر اینکه شیرآلات نو و براق هستند، به آن معنی نیست که دیگر به بازرسی خانه نیاز ندارید. حتما یک فرد خبره استخدام کنید تا وضعیت خانه را برایتان توضیح دهد. آیا بازسازی ملک مورد نظر بر اساس مجوز ساخت بوده است؟ افرادی که بدون توجه به قوانین به خرید، بازسازی و فروش املاک می‌پردازند، به احتمال زیاد بخواهند در سریع‌ترین زمان و با کم‌ترین

هزینه این کار را انجام دهند. آیا سیستم برقکاری قدیمی توسط یک متخصص مجرب تعویض شده است؟ آیا آن‌ها دیوارهای حامل را حذف کرده‌اند؟

من با خرید، بازسازی و فروش خانه هیچ مشکلی ندارم و در واقع خانه‌هایی که به خوبی بازسازی شده است را می‌پسندم. اما املاک بازسازی شده‌ای را نیز دیده‌ام که وضعیت مناسبی نداشته است. بنابراین لازم است خریدار به هنگام خرید دقت بیشتری داشته باشد.



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 پنجم

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

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.

