



بازرگانی خدمات مشاور املاک

(کاردانی ناپیوسته)

حجم معاملات ملکی و گردش مالی جاری در این بخش، درصد بالایی از فعالیت های اقتصادی کشور ایران را رقم می زند. از آنجا که مشاورین ملکی نقش واسط و تسهیل کننده بین سازندگان، فروشندگان و خریداران را ایفا می کنند، به سهم خود در رونق ساخت و ساز سهم به سزائی دارند. هدف از دوره کاردانی حرفه ای بازرگانی-خدمات مشاوره املاک، تربیت نیروی انسانی مورد نیاز برای اشتغال در این حوزه و نیز بهسازی عملکرد فعالان فعلی است. طی این دوره دانشجویان علاوه بر آشنائی با مبانی نظری حرفه مشاوره ملکی، توانمندی های لازم برای سرپرستی و یا کار در دفاتر خدمات مشاوره ملکی را فرا می گیرند.



قابلیت ها و توانمندی ها :

- برقراری ارتباط با مشتری و همکاران و ارتباط با سازمان ها و ادارات مرتبط
- مذاکره و مدیریت جلسات
- بازاریابی املاک
- تسلط بر قوانین و مقررات معاملات ملکی، شهرداری، ثبتی، مالک و مستاجر، تملک آپارتمانی، مالیاتی، قانون نظام صنفی و تجارت
- جمع آوری مستندات و تنظیم اسناد و قراردادها
- نگارش حقوقی
- استفاده از نرم افزار کامپیوتری و سیستم ره گیری الکترونیک
- قیمت گذاری ملک



مشاغل قابل احراز:

- _ مشاور معاملات ملکی
- _ متصدی تنظیم قراردادهای ملکی
- _ متصدی تشریفات نقل و انتقال املاک
- _ سرپرست دفاتر خدمات مشاوره ملکی
- _ متصدی ارزشگذاری املاک
- _ مشاوره اتحادیه های ملکی

