

صداقت ریشه و اساس موفقیت است



مشاورین املاک بزرگ خانی

عضو رسمی اتحادیه املاک مشهد عضویت ۱۳۳۵۳
واحد نمونه مشاورین املاک مشهد در سال ۹۶

مدیر و کارآفرین نمونه کشور در دومین اجلاس ملی مدیریت و کارآفرینی در سال ۹۷

املاک بزرگ خانه بنیانگذار شیوه نوین معاملات ملکی در مشهد

سرمایه گذاری در بخش مسکن با احتیاط بیشتری انجام شود، ولی همواره بهترین سرمایه گذاری مسکن است مسکن بعد از آب، غذا و اکسیژن جزو نیازهای اولیه بشر است.

دفتر املاک بزرگ خانی با یکارگیری شیوه های نوین، ابزار و امکانات بروز و استفاده از نیروهای جوان و تحصیل کرده ضمن کسب موفقیت های بزرگ در عرصه اقتصادی همچون کارآفرین برتر و املاک نمونه مشهد تحولی شگرف در عرصه معاملات مسکن ایجاد کرده و موجب رضایتمندی مشتریان شده.

ایمان خانی در مقدمه کوتاه در خصوص بیوگرافی خود می گوید من اهل کرمانشاه هستم و متولد سال ۱۳۶۶ حدود ۸ سال است که وارد عرصه مشاوره املاک شده و از سال ۱۳۹۳ مستقلاً کار می کنم. او در عین جوانی و با اتکا به مدیریت هوشمندانه خود توانسته به موفقیت هایی دست یابد که بعضی ها با ده سال کار در این عرصه نتوانسته اند به آن برسند و اما راز موفقیت او در چیست؟ گفتگویی با او انجام داده ایم که آن را می خوانید. او در ابتدا می گویند همه موفقیت خود را مدیون اتکا به خداوند، پشتیبان فراوان، حمایت خانواده و دعای آنان، همکاری و محبت همکاران و مدیریت کارها به نحو شایسته و رعایت اصول مشتری مداری و سرلوحه قرار دادن آن در دفتر املاک بزرگ خانی هستم.

آقای خانی اضافه می کنند، از همان ابتدای شروع به کار اهداف بزرگی در سر داشتم. افق آینده را در ذهنم ترسیم و مرور می کردم، هر شب به خواسته هایم و راههای رسیدن به آن فکر می کردم، ایجاد دفتر املاک بزرگ با تعداد زیادی مشاور و رویای اولیه ام بود که در همان سال اول شروع به کار (سال ۹۳) آن را محقق کردم. در ابتدا با ۲ مشاور



• یکارگیری نیروی تحصیل کرده مرتبط با مسکن

آقای دکتر علی مرادزاده رئیس اتحادیه املاک مشهد نیز گفت:

خوشحال هستم که افرادی مثل آقای ایمان خانی وارد عرصه فعالیت مشاورین املاک شده و ضمن استفاده از نیروهای جوان و تحصیل کرده، خدمات مطلوبی به مشتریان ارائه کنند. وی به این نکته اشاره کرد که در شرایط اقتصادی و اجتماعی فعلی جامعه تعداد نیروهای تحصیل کرده بیکار مرتبط با بخش مسکن زیاد شده و یکی از عرصه هایی که می تواند این نیروها را جذب کند دفاتر املاک هستند. با ورود این افراد، به دلیل آشنایی آنها با مقوله مسکن می توان خدمات بهتری به مشتریان ارائه کرد.

• دفتر بزرگ املاک خانی در راستای برند سازی گام برداشته است

آقای دکتر مرادزاده گفت: برندسازی در حوزه مسکن اتفاق افتاده و در شهر تهران برندهای معروف ایجاد شده است ولی در شهرهای دیگر این اتفاق در حال شروع است.

• ادغام مشاورین املاک کوچک

در شهر مقدس مشهد نیز این حرکت مهم در حال شکل گیری است و برخی دفاتر املاک بزرگ همچون دفتر املاک بزرگ خانی در این راستا گام برداشته اند.

رئیس اتحادیه املاک مشهد به مقوله مشتری مداری و اهمیت آن در حوزه فعالیت دفاتر مشاوره املاک اشاره کرد و گفت: خدمت رسانی به مشتری باید به صورت برد برد باشد و طرفین در معاملات مشترک نفع ببرند. وی ایجاد اشتغال و کارآفرینی را با توجه به افزایش جمعیت بیکاران در جامعه یک ضرورت دانست و گفت، املاک بزرگ خانی در این راستا موفقیت های خوبی کسب کرده است. وی آموزش به مشاوران املاک و مردم را یکی از سیاست های اتحادیه املاک در سال جاری ذکر کرد و گفت، آموزش محور توسعه است و همکاران ما باید به این سبب پیروند.

رئیس اتحادیه املاک مشهد در پایان به دفاتر املاکی که به صورت فردی اداره می شوند توصیه کرد این دفاتر با ادغام در یکدیگر و تخصصی کردن کارها ضمن کاستن از هزینه ها می توانند در آمد خود را افزایش دهند.

شروع کردم و پس از دو ماه تعداد آنها به ۹ نفر افزایش پیدا کرد و در سال دوم شروع به کار و رفتن به محل بزرگتر تعداد مشاوران را به ۲۵ نفر افزایش دادم و بعد از آن در سال ۹۸ دومین دفتر املاک بزرگ خانی را در منطقه صیاد شیرازی راه اندازی کردم

• کارآفرین و املاک برتر از سوی اتحادیه املاک مشهد برای دومین بار
که موجب اشتغال زایی برای حدود ۲۵ نفر دیگر از جوانان تحصیل کرده شهر شدم و البته باید به این نکته اشاره کنم که علاوه بر این که در دو دفترم برای حدود ۵۰ نفر به صورت مستقیم شغل ایجاد کردم، برای حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ نفر هم در عرصه صنعت ساختمان به صورت غیر مستقیم با کار ساخت و ساز شغل ایجاد شد. با تحقق این اقدام مهم کارآفرین برتر سال ۹۶ و ۹۷ از سوی اتحادیه املاک مشهد معرفی شدم. از ایمان خانی در خصوص عوامل موفقیتش سوال کردیم. او گفت، چون در مشهد غریب بودم و کسی را نمی شناختم برای موفقیت در کارم از فضای مجازی که در آن ها سال ها در ایران رو به گسترش بود بهترین بهره را گرفتم از پیام رسانهای داخلی همچون پیامک های شبکه در تلفن همراه داخلی گرفته تا پیام رسانهای خارجی همچون واتساپ، تلگرام و اینستاگرام و در استفاده از این ابزار در عرصه معاملات مسکن در صنف خودم جزء اولین ها بودم و توانستم مشتریان فراوانی جذب کنم. به توصیه پدرم که یکی از معماران برتر کرمانشاه بود سعی کردم بهترین در حرفه ام باشم برای



• توجه ویژه به مشتری مداری

رضا سخندان مدیر داخلی املاک بزرگ خانی نیز مشتری مداری را رویه اصلی این دفتر ذکر کرد و گفت جهت تحقق شعار مشتری مداری اقدامات زیادی تاکنون انجام داده ایم که مهمترین آن آموزش مستمر پرسنل فعال در این دفتر املاک است، تکنیک ها و تاکتیک های نوین بازاریابی را به آنها آموزش می دهیم.

وی ادامه داد: استفاده از خدمات یک مشاوره املاک همچون استفاده از یک پزشک برای خانوادها ضروری است.

مدیر داخلی املاک بزرگ خانی گفت: مسکن یکی از ضروری ترین نیازهای بشر است و در تأمین آن عوامل زیادی دخیل اند که بخشی از آن دفاتر املاک می باشند، در گذشته دفاتر املاک متعددی به صورت فردی ایجاد شده که هم اکنون دیگر کارایی گذشته را ندارند، بهترین کار برای تداوم فعالیت آنها ادغام در یکدیگر است تا بتوانند با تقویت نقاط قوت خود و رفع نقاط ضعف ضمن ارائه خدمات بهتر به مشتریان، در آمد بهتری نیز کسب کنند که نمونه بارز آن خود من هستم که با ادغام دفتر املاکم با دفتر املاک بزرگ خانی هم اکنون با آقای خانی همکاری می کنم.

وی گفت: هدف ما این است که دید مردم نسبت به مشاور املاک تغییر کند.

- دارای ۳۵ مشاور فعال و متخصص منطقه با سوابق اجرایی موفق
- ثبت تمامی قراردادها بصورت هولوگرامی و چاپی
- کارشناسی و قیمت گذاری املاک و مستغلات
- کارآفرین برتر سال ۹۶ و ۹۷ از اتحادیه املاک مشهد
- املاک برتر سال ۹۶ و ۹۷ از اتحادیه املاک مشهد
- مشاور املاک برگزیده سال ۹۵ از سایت بزرگ مانیشن
- دارای گواهینامه دوره های تخصصی و مدیریت فروش املاک و مستغلات
- مدیریت فروش پروژه های بزرگ منطقه در سال های ۹۴ و ۹۵ و ۹۶ و ۹۷
- دارای گواهینامه ISO 1004 جهت آموزش مشاوران مبتدی

بلوار وکیل آباد، بلوار صیاد شیرازی، بین صیاد شیرازی ۲۴ و ۲۶

رهن و اجاره @ejareap | خرید و فروش @imkha | ویلانی و زمین @imkhav

www.maskankhaneh.ir



maskankhaneh96

کسب موفقیت روزانه ۱۸ ساعت کار مداوم انجام می دهیم. استارت کارم را با یک مشاور آغاز کردم و بعد از ۴ سال به ۲۵ مشاور افزایش دادم و هم اکنون به صورت غیر مستقیم برای ۵۰۰ نفر شغل ایجاد کرده ام

• استفاده مطلوب از فضای مجازی

هم اکنون نیز از طریق فضای مجازی بهترین خدمت را به مشتریان ارائه می دهیم، مشتریان ما می توانند از طریق کانال تلگرامی ملک مورد نظر خود را رویت و پس از انتخاب اولیه برای مذاکره و رویت ملک از نزدیک به دفتر املاک ما مراجعه کنند. ضمن اینکه کانال تلگرامی راه موفقیت را نیز راه اندازی کرده ام که در آن جملات و مطالب مرتبط با موفقیت در کارها را منتشر می کنم.

به عقیده من شرایط بازار هیچگاه خراب نیست و دفتر املاکی موفق است که در هر شرایطی بتواند مشتری جذب کرده و به او خدمات دهد.

آقای خانی به مسئله برندسازی اشاره کرد و گفت هم اکنون برند املاک بزرگ خانی یکی از برندهای مشهور در سطح شهر مشهد و حتی کشور است و این حاصل اعتماد مشتریان به ماست.

و در پایان سخنانش از مشاورین دفترش که همیشه همراهش بوده اند همسر عزیز و مادر مهربانش که همواره او را حمایت کرده و در کنارش بوده اند و نیز آقای دکتر مرادزاده رئیس اتحادیه املاک مشهد به دلیل حمایت ها و همکاری هایش تقدیر و تشکر کرد.



• ارائه فایل های زیاد با توجه به سلیقه مشتری

پرویز خانی مدیر فروش املاک بزرگ خانی نیز گفت:

تمامی فایل های خرید، فروش و رهن و اجاره از منطقه با هر رنج قیمتی که مدنظر مشتری باشد را دارم.

وی همچنین بیان کرد که کار همه مشاوران و درخواست مشتریان جدای از پیگیری توسط مدیر دفتر و مدیر داخلی نیز توسط اینجانب به صورت دقیق پیگیری و بررسی می شود.

پرویز خانی مدیر فروش املاک بزرگ خانی به موضوع سرعت در خرید فروش ملک مثلاً در مدت زمان کوتاه اشاره کرد و گفت: تحقق فروش ملک در مدت زمان کوتاه مثلاً در یک هفته فقط توسط دفاتر املاک مدرن که از طریق فضای مجازی مشتری یابی می کنند میسر می شود وی ادامه داد: در دفاتر املاک مدرن این مشتری نیست که فقط برای ملک خود قیمت تعیین می کنند، بلکه مشاوران املاک ملک فروشی را از جهت ارزش واقعی کارشناسی کرده و نرخ ارزبایی شده را در کنار قیمت پیشنهادی فروشنده و خریدار اعلام میکنند. مدیر فروش املاک بزرگ خانی گفت: با توجه به موارد ذکر شده و حذف مشاوران سنتی و دسترسی به لیست مشتریان قدیم و جدید، قول خرید و فروش ملک در مدت زمان یک هفته عملاً فاقد ریسک می باشد.